

# 成果を上げる 営業部の マネジメント



平成30年  
10月24日(水)  
14:00~16:00

受講料  
無料

消費税の引き上げ、消費税の軽減税率導入が予定される中、収益確保が大きな課題となります。販売を生業とする企業では、年中働いているけども、仕事が終わらない!!人材不足で管理も営業もこなす営業管理職は多いと思います。しかし、それでも本来の目的の収益拡大はおざなりにはできません。中小企業で大阪・東京に部下の営業部人員約20人を抱え、営業もこなし、他部署との調整・会議に追われた私の業務効率改善のノウハウをお伝えします。

**講師** 和コンサルティングサービス 代表  
中小企業診断士 **清水 和也** 氏



**講師プロフィール**  
警備会社では新規営業、雑貨メーカーでは、企画・ルート営業、買付け業務を経験し、営業管理職を7年間従事しました。人材不足で、様々な役割を持つことの多い中小企業の営業管理職として、成果を出すための仕組みづくりを7年間実践しました。また、創業後は中小企業診断士として、大手メーカーの研修講師、経営革新、経営改善等の事業計画策定業務、公的機関での経営相談員等を5年以上経験しています。

- 内容**
- 消費税・軽減税率の制度概要
  - 営業管理職の仕事とは
  - 営業管理職の考えるべきこと
  - 営業戦略、営業組織の在り方
  - 管理業務の効率向上

**会場** 高槻商工会議所 3F会議室

**定員** 30名(定員になり次第、締め切ります)

【主催:高槻商工会議所 中小企業相談所】

## セミナー受講申込書

10月19日(金)までに高槻商工会議所宛FAXにてお申込下さい **FAX 072-675-3466**

事業所名			TEL	
役職名		氏名		

※ご記入いただいた情報は、当商工会議所からのご連絡・情報提供のために利用いたします。