

回 覧

※関係部署へご回覧下さい。

--	--	--	--	--



経営者・幹部・システム管理者対象

100年企業  
創りのための  
仕組づくり  
セミナー

# 販売・在庫管理システム導入による経営術セミナー 新規開拓の営業力がアップするデータ活用

～ 中小企業が実践できるノウハウを大公開！ ～

販売管理のデータが顧客別・商品別などの売上管理だけで終わっていませんか？業務効率化や情報共有だけで終わらせていませんか？そのデータを営業活動に活かされていますか？

特に新規開拓の場合は、個人のモチベーションやスキルに依存しているケースが中小企業ではよくあります。では、どうすれば営業がモチベーション高く新規開拓を目指せるのでしょうか？

本セミナーでは、営業評価の方法を見直し、そのための販売管理データや顧客データの活用方法について、具体的な事例と一緒にご説明します。

## 販売・在庫管理システム導入による経営術セミナー

1. 基幹システム導入の経営目的とは？
2. 業務効率化や情報共有だけで終わらせるな！
3. 単なる自動化ではない業務変革の要素を！
4. 営業を動かす評価方法とは？
5. 企業の利益と営業担当の利益
6. 将来を見据えた計画・行動・評価
7. システムデータの活かし方
8. 経理・総務ができる営業支援の仕方
9. 営業が育つデータの見える化
- 10 成功事例のご紹介

### 即実行できることばかり！

同じようなモノを製造・販売しているのに、儲かっている会社と儲かっていない会社があります。違いは管理の仕方にあるのです！

これを聞けば、やるべきことが明確になり、セミナー直後からすぐ実践できます！

本セミナーで、あなたの会社のシステム活用度レベル営業育成レベルをチェックしてみましょう！

日 時 11月22日(火) 14:00～16:00 (受付 13:30～)

会 場 TOMAグループセミナールーム <東京駅八重洲北口改札より徒歩2分>千代田区丸の内1-8-3

参加費 無料! 定員 50名(先着順)

講 師 TOMAシステムコンサルタンツ(株) 専務取締役 持木 健太(中小企業診断士)

主催: TOMAシステムコンサルタンツ(株) TOMAコンサルタンツグループ(株) TOMA税理士法人

(東京/静岡/シンガポール/アメリカ)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3

丸の内トラストタワー本館3階 TEL 03-6266-2561

http://toma.co.jp Mail toma@toma.co.jp 企画広報部

共催: (株)アイル http://www.ill.co.jp/ill

税理士 28名・国税局 OB 税理士 8名・税理士試験科目合格者 36名・公認会計士 6名・公認会計士試験合格者 5名・社会保険労務士 15名・中小企業診断士 4名・司法書士 3名・行政書士 7名・経営コンサルタント 10名・医療経営コンサルタント 10名  
FP28・銀行OB6名ほか 総人数 200名

■セミナー申込書 この用紙のまま FAX でご返信ください。 ※お申し込み受付け後、受講票地図を FAX 致します。

貴社名:	ご参加者名:	お役職:	
ご住所: 〒	業種	従業員	名
TEL:	FAX(必ず記入):	決算月	月
メール:	□個別相談希望 について		

※同業の方のご参加、講義の録音はお断りさせていただきます。

HP

※ご提供頂いた個人情報主催・共催会社にて法令を遵守し適切に管理致します。

FAX 返信先 0120-944-734