

利益3倍増を実現する TOCセールス&マーケティングセミナー モノづくり・マーケティング・売るしくみ

2008.10.29 (水) 13:30~17:00

共催 ゴール・システム・コンサルティング株式会社 / 株式会社ビーイング

対象 営業部課長、マーケティング担当者
製造・開発の強みを収益につなげたいと考えているマネジャー

受講料 5,000円 (税込) **会場** 株式会社ビーイング (東京オフィス セミナールーム)

定員
20名



講師
ゴールシステムコンサルティング
代表取締役 村上 悟

今日多くの企業が厳しい競争の中で、モノが売れずに、また売れても儲からないという低収益スパイラルに苦しんでいます。必死でモノを造って、徹夜で市場分析をして、足が棒になるまで営業して…それぞれが与えられた役割を懸命に果たしているのに、なぜその負のスパイラルから抜け出すことができないのでしょうか。

本説明会では、TOCの手法を使った「利益3倍増」を実現するための考え方についてご紹介し、低収益スパイラルから抜け出して真の競争優位を実現するのに必要なしくみについてご説明いたします。

企業の儲けを阻むもの

4つの勘違い

- 勘違い① とにかく売上を上げればよい
- 勘違い② 「見える化」すれば問題が解決できる
- 勘違い③ お客様のニーズに応えるのが営業の役割
- 勘違い④ コンサルティング営業こそ理想的な営業スタイルだ

3つのサバ

- サバ① 顧客を人質にした営業マンの「サバ」
- サバ② 機会損失を恐れる顧客の「サバ」
- サバ③ 早めに手を打とうとする工場の「サバ」

本セミナーで
お伝えする
ポイント

1. 会社が儲からない原因
2. TOCセールス&マーケティングとは
3. 利益3倍増を実現するのに必要なしくみとは
4. ワークショップのご案内

お申し込み

https://www.toc-ccpm.net/seminar/shousai.php?s=20081029_g



Total Solution Provider Applying Theory Constraints
ゴール・システム・コンサルティング株式会社



人を主役に、明日を豊かに。
株式会社ビーイング

