

「人材確保・活用」ランチタイムセミナー

令和5年度
第3回営業人材を採用・育成
するためのポイント
～ 営業力強化で売上を向上させる ～

オンラインセミナー

参加無料

人不足と言われる中、営業・販売人材の不足は大きな問題になっています。営業・販売は、専門的で高いスキルが求められる一方業界や商品の知識も必要となり、このような人材を採用・育成し売上を確保するためには、どのようなアプローチが必要となるか詳しく解説いたします。

開催
概要

2023年 8月22日(火)

12:00～13:00 (Zoom接続開始11:45～)

「Zoom」を使ったライブ配信 定員：先着70名

講師：熊谷 真 氏

株式会社日本能率協会コンサルティング
営業・流通小売センター長 チーフコンサルタント

入社以来マーケティングおよび営業に関するテーマを一環して支援し、戦略立案からマネジメント改革、業務改革、組織風土改革などを通じた売上向上・収益性向上へのコンサルティングの経験が豊富。現在、営業コンサルティングリーダーとして、中小企業における事業再生やM&Aに関わるプロジェクトも手がける。著作「テレワーク50のコツ」共著(JMAM)、「顧客接点部門における働き方改革の考察」(全日本能率連盟優秀賞受賞論文)他執筆

セミナー内容

1. 営業・販売人材の重要性
 - ・ 営業人材の現状
 - ・ 営業に求められるスキル
2. 「採用」のポイント
 - ・ 人事制度を見直す
 - ・ 新卒か中途か？
3. 「育成」のポイント
 - ・ プロセス管理の重要性
 - ・ 外部講座を活用する

申込方法

視聴方法

富山県人材活躍推進センターHPの申込みURLからお申込みください。
(右のQRコードからもお申込みが可能です)

- ①セミナーは「Zoom」を使ったオンラインライブ配信のみで開催します。
- ②事前に「Zoom」ソフトウェアの最新版をインストールしてください。

* お問い合わせ先 E-mail: pro-jinzai@job-suishin.ne.jp

