

(株)ネオス、(株)ワイキューブ共催

▶ 経営者、営業幹部対象 ◀

いつまで「気合」と「根性」の営業を続けますか？

すぐに始めて、**スグスグ効果**のノウハウを公開！！

10社限定

*前回、告知3日で
満席のセミナー

「営業力は、チーム力です。」 セミナーのお知らせ

日時： 2009年9月2日(水) 14:00~16:30 (受付開始:13:30~)

場所： 株式会社ワイキューブ (福岡市中央区天神1-6-8 天神ツインビル9F)

アクセス： 西鉄福岡駅より徒歩5分、地下鉄天神駅より徒歩10分



第1部:「営業力は、チーム力です。」

- 売上アップを実現する 『2つの育てる』 活動
- 組織活性化のキーマンは？ 『集める ⇒ アプローチ ⇒ 商談 ⇒ ファン化』
- 強いチームを作るプロセス 『Action①②③』 の紹介

株式会社ネオス 取締役 社長 野口健二

1968年福岡県生まれ 熊本大学卒業後、大手システムインテグレータにて大規模案件を複数経験した後、株式会社ネオスに抜擢され、08年6月より現職に就任。不動産業向けの業務改善からスタートし、現在は見込み客の開拓の効率化など多業種の営業改善に取り組んでいる

第2部:「営業チームを、育てながら勝つ！」

- SFA(営業支援システム)が日本企業に浸透しないワケ
- 営業システム化・初心者のための、導入のコツ
- 中小企業のための営業チーム強化 3つのポイント

株式会社ワイキューブ 九州・中四国エリアマネージャー 坂東 孝浩様

1973年神奈川県生まれ。早稲田大学卒、1997年ワイキューブ入社。横浜支社長などを経験した後、2004年6月に現職に就任。設立間もないベンチャー企業から東証一部上場企業まで、幅広いクライアント企業の人材戦略、組織戦略、CI構築を手がけてきた。

NEOS
NEO+S...新しい気持ちいい!

(株)ネオス

株式会社ユニカのシステム部門から1999年独立し、当初はマンション管理など不動産業向けのシステム開発を行っていたが、顧客管理システムを足掛かりに多業種の見込み客の獲得の効率化と業務改善サービスを提供している。また、ホワイトボードシステムとマインドマップ手法を早期から取り入れたコンサルティング手法には定評がある。株式会社ネオスホームページ：
<http://www.neos.ne.jp>

Y-CUBE
GUTTO FACTORY

(株)ワイキューブ

1990年の創業以来、中小企業に特化して人材採用、社員教育、営業力強化支援などの事業を展開。現在までにこのべ6000社以上の企業をプロデュースしてきた実績を持つ。

<http://www.y-cube.co.jp>

【セミナーお申し込み用】

F A X ご 返 信 用 紙 FAX番号:092-725-1130

貴社名

お名前

お連れ様氏名

社名・お役職

共催: 株式会社ネオス
株式会社ワイキューブ

〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名1-4-1-3F
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-6-8

TEL:092-724-7910 FAX:092-725-1130
TEL:092-712-8885 FAX:092-712-8887