

# 属人営業からシステム営業へ移行せよ！

8月24日(水)14時から先着8名様限定

ひとつでも当てはまる方は参加下さい！！

- 商談につながる見込客が少ない
- 3ヶ月後受注できそうなお客様が何組あるか分からない！
- トップ営業マンが辞めると会社が傾きそうだ
- OB顧客からの紹介受注が3割以下だ！
- 現場仕事が多くなると受注の見通しが分からなくなる



ひとつでも当てはまった方！貴社の営業活動は非常に危険です。そう話すのは、今回講演いただく、きらりソリューションズの中村代表。

中村代表は、フルコミッション営業でトップクラスの実績を残し、その実績を買われ、建設会社に入社。取締役営業本部長として上場に大きく貢献する。

入社当時は、フルコミッション営業時代の属人営業・根性営業で、営業マンを叱咤激励(時には愛のムチもあったとか・・・)。しかし、営業成績は振るわず・・・どうしたら良いものかと悩み、生み出されたのが仕組みで売る「システム営業」。この手法を実践し、属人営業・根性営業の時に比べ、人数を増やさずに売上を何倍にも伸ばし上場に成功されました。

現在は、この仕組みをノウハウ化し、地域ビルダーや住宅関連フランチャイズチェーンなどにコンサルティングしたり、住宅会社経営者・営業幹部向けのセミナー・研修を全国で展開されています。

今回のセミナーで、属人営業をしている住宅会社の経営者・営業幹部の方に向け、「システム営業の考え方」「属人営業とシステム営業の違い」「システム営業導入のエッセンス」などを事例を交えて分かりやすく解説いただきます。営業でお悩みの方は是非、聞いてみてください！！



きらりソリューションズ株式会社

代表取締役 中村正則

1967年生まれ・茨城県出身。

大学卒業後、大手百貨店にて経験を積み、2001年に就職した建設会社では取締役 営業本部長として活躍し、2006年の大証ヘラクレス(現ジャスダック)上場など多くの功績を残す。2010年9月にきらりソリューションズ株式会社を設立。2016年の現在は、建設業界に特化した営業支援を本業に全国を飛び回る。泥臭い営業現場で自らが実践し成果を出してきたリアルな体験・事例を基に現場に寄り添った目線での営業支援手法に多くの企業から支持を得ている。

人数	先着8名様
日時	8月24日(水)14時から (13時30分開場)
場所	当社セミナールーム JR本八幡駅徒歩2分
費用	無料
懇親会	4000円(領収書出します)
主催	e売るしくみ研究所
問合せ	047-712-5511

会社名	_____	人数
お名前	_____	_____
人数	_____	_____
電話	_____	_____
メール	_____	_____
懇親会	参加	不参加

参加申込は FAX:047-712-5510 又は info@e-uru.jp まで！