

営業を成功させるためには
自社の得意領域を明らかにし
他社との差別ポイントを見える化し
取引先や得意先の
「信頼と期待」を引き出すことです。
そのためには、
営業活動に物語があり夢があり
自らが新しい価値を創り出し
問いかけていくことが欠かせません。

ワークショップ・プログラム

1. SWOTの基本をマスターする
S 自社の得意領域は
W 自社の苦手領域は
O チャンス到来はいつどのように
T 危機襲来はいつどんなかたちで
2. グループでSWOT探し
・みんなが感じている環境変化を語り合う
・ビジネスチャンスを見つけるディスカッション
・とにかくワイワイがやがやで希望の灯を見つける
3. 売上が飛躍的に伸びるのはここだ！
・SWOT探しから見えてきた売上が伸びる市場
・伸びる市場で伸びる商品(モノとサービス)
・伸びる市場の販路開拓
・伸びる商品の商品開発
4. まとめ

プログラムはすべて楽しい参加型ワークショップで進めます。

隣の芝は青い、でもうちの芝はもっと青い！
伝説のSWOTで
営業の強みを分析する

2019 **2/8** (金)

■講師 株式会社パワー・インタラクティブ
代表取締役 岡本 充智

■会場 木本屋 (TEL 050-5890-8775)
大阪市中央区淡路町2-4-3 ISOビル1F

■時間 17:00~18:30 (受付 16:45)

■定員 30名 (先着順に受付します)

■参加料 一名様5,400円 (税込)

※セミナー終了後に懇親会を予定しておりますので、こちらも含めて
ご参加いただけますようお願いいたします。セミナー参加者無料。19:00~



教育総研ABAセミナーとは

人材育成イノベーションの株式会社教育総研が製粉業界の未来づくりをともに伴走し、新たな価値創造をプロデュースする研究会です。

製粉業界にイノベーションを引き起こせる
人材育成プログラムを提供いたします。



講師略歴

京都工芸繊維大学卒業。アシックス、住友ビジネスコンサルティングにて商品開発、新規事業、マーケティング、販路開拓、組織活性化、人材育成に携わる。その後、パワー・インタラクティブと教育総研を設立。ともに代表取締役に就任。人生に学びの土壤を！が信条。

株式会社教育総研
代表取締役 岡本充智

参加型ワークショップとは

もう講師の話を聞く研修やセミナーの時代は終わりました。受講者が自ら参加して知恵を絞り、楽しくワイワイと学ぶスタイルです。



会場案内図



参加申込書 FAX 0744-45-4569

会社名	TEL		セミナー後の懇親会参加
住所	FAX		
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加