

隔月開催

竹馬理事長「営業力強化」連続講座のご案内

トヨタ式営業力の概要と強さの源を学ぶ

下記のような悩みをもつ会員の経営幹部、営業幹部のみなさんへ

- ☑ 将来性ある部下を育成したいが、時間も教える環境も十分に確保できない
- ☑ 営業力強化の考え方や手法を学び、参考にしたい
- ☑ 社外の有為な人たちとの交流を通じて、今以上に自分の学びと人脈を広げたい

連続講座の概要

頻 度：隔月1回 2時間程度 全体で10回程度
定 員：全体で15名まで（先着順）1社あたり2名まで
参加費：1回目2回目は1人1回2000円（税込）
3回目以降は1人1回8000円（税込） ※共に別途会場費他実費相当
期 間：本年12月開講予定（感染状況などにより変更の可能性あり）
全10回程度（開催回数は中途休止含め変更の可能性あり）
※2回目終了時に3回目以降の参加継続or中止を確認します
申込方法：下記協会事務局吉本あてメールでお申し込み（10月末締切予定）
各回の内容：18時30分頃 開始
竹馬理事長が今回（9月6日）のセミナー向けにまとめた
『営業力を強化する上でトヨタ式が重視している考え方』を
毎回1時間講義、その後1時間参加者で質疑、意見交換
20時30分頃 終了・解散

本講座の特長 竹馬理事長がトヨタ式営業力の全体像をじっくりと解説していきます。他ではなかなか学ぶことが出来ない強い営業力を実現するための考え方と手法をテキストに基づき説明します。経営幹部、営業幹部向けで、トヨタという大企業の事例ですが、規模や業種を問わず有効に活用できる内容です。

連続講座の講師紹介

竹馬 理一郎 代表理事 理事長



1940年生 京都大学卒
・Toyota Motor Sales USA/COO
（執行責任者）
・トヨタ自動車/理事
・マーケットブレーン/代表（現）

主催：一般社団法人ビジネスマネジメント改革協会
住所：107-0052 港区赤坂7-6-4 3さくら館2階
連絡先：mobile：070-3133-4578
e-mail：yoshimoto@aibec.jp
副理事長 吉本 清志