

「属人化した営業を仕組み化し、
業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」アンケート

この度はセミナー「属人化した営業を仕組み化し、業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気付き・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただくと幸いです。

当社の営業体制に直接導入して頂き、導入する前と
今が全然違う、大変勉強になりました。
チーム営業、その中のノウハウ、中でも思った営業改善、
業績向上の鉄則が何となく理解したのが本当に
嬉しいです。
有難うございました。

会社名 吉田ラッキーハウス(株)

氏名

倉掛保典

メールアドレス ka

業種 製造業

年商

25億

従業員数

250人

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

(可) : 不可 : イニシャルで利用可

「属人化した営業を仕組み化し、
業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」アンケート

この度はセミナー「属人化した営業を仕組み化し、業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気付き・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

チーム営業の必要性について理解できました。
大変参考になりました。
属人的営業を行っていたので、しっかりとチーム営業に取組んでいるといいと思います。
それによって、若手社員のスキルアップも望めると考えています。

会社名 札幌施設管理(株) 氏名 中平光則

メールアドレス XXXXXXXXXXXX@XXXXXX.L

業種 ビルメンテナンス業 年商 7億 従業員数 80

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

(可) : 不可 : イニシャルで利用可

ご協力ありがとうございました。

「属人化した営業を仕組み化し、
業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」アンケート

この度はセミナー「属人化した営業を仕組み化し、業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気付き・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただくと幸いです。

4. 営業を属人化した会社や社長の話しを聞いて
参考になる。特に
特に 仕組みを見せる研修 → 検定試験の話は
これで本業が (ア) と 思われる
今日のセミナーで学ぶ。

会社名 (株)第一印刷 氏名 田中 久

メールアドレス _____

業種 印刷 年商 3.8億 従業員数 25

お客様の声としての利用について (該当するものに○をお願いします)

(可) : 不可 : イニシャルで利用可

ご協力ありがとうございました。

「属人化した営業を仕組み化し、
業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」アンケート

この度はセミナー「属人化した営業を仕組み化し、業績を安定成長させる『チーム営業』公開セミナー」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気付き・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただくと幸いです。

池本社長のメルマガをいつも興味深く
拝読させて頂いております。ありがとうございます。
【良かった点】

- ・昌頭の人材採用について、~~情報の収集~~
~~人材不足は当然~~
- ・会社を大きくする為には、属人的 → チーム営業
- ・「チーム営業を絶対やる!」と決断できたこと

※社員28名が参加しました。皆さんの感想が楽しみです。

氏名 M.O.様

メールアドレス

業種 元々 年商 3億 従業員数 33名

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

（可 : 不可 : イニシャルで利用可）

ご協力ありがとうございました。