

何故売れるか売れないか

（企業価値）強化研究

来年の消費増税の足音が聞こえ始めた今、受注残を確保するために何よりも成果を出さねばならない時期です。
今、会員企業様は受注力強化において、今何を進化させ取り組んでいるか、ベストセールスシステムはどのように進化しているか、経営者・営業の皆様と情報を共有しながら、消費増税、2020年ショックにも左右されない企業となるための受注力強化実践方法を学びましょう。何故売れるのか、何故売れないのかの徹底研究を行います。
そして、効果を高めるにも企業価値の向上は重要です。その点についてタニタの健康ブランド構築の仕掛け人ともいべき(株)タニタヘルスリンク代表取締役丹羽隆史様をお招きし重要な提案をしていただくなど、盛りだくさんの内容です。

消費税増税の影響前に “売れる”理由を徹底研究

日程 2018年 4月 20日(金)
開催時間 11:00～17:00 開催場所:東京
スケジュール

- 11:00～11:45 基調説明(アンケート分析も含む)
- 11:45～12:30 昼食
- 12:45～13:00 住宅産業塾事務局からのお知らせ
- 13:00～14:00 (株)タニタヘルスリンク 丹羽隆史社長様ご登壇
何故今健康経営優良法人なのか？
- 14:10～15:00 ゲスト講師による情報提供
「売れる」会社になるために今やるべきこと(仮題)
- 15:00～16:00 事例発表
- 16:00～17:00 まとめ講演
- (17:30～19:30 情報交換会) 休憩は随時

※情報交換会は皆さんの貴重な意見・情報交換の場です。この場において、他社の本音を聞いたり、会員同士でアドバイスをしたり、経営や実務に役立つような交流をしてください。

※ 4月 月例研究会のポイント

- ・ 売れている企業が重視しているポイント
- ・ 売れていないのは何故かの説明
- ・ 今、成果を出している営業がやっていること
- ・ 企業価値を高める「健康経営」に関わる最新情報

特別ゲスト (株)タニタヘルスリンク 丹羽 隆史様



タニタ食堂が話題になったように、タニタの強固なブランド構築に貢献し、多くの企業に、行政にも発言力を持つ「健康経営」の仕掛け人

ミサワホーム(株)に入社し経営企画業務担当。コナミホールディングス経営企画グループGM
2013年に(株)タニタに事業戦略部長として入社、現在子会社のタニタヘルスリンク代表取締役社長に就任し現在に至る。経済産業省次世代ヘルスケア産業協議会建築投資WG委員、健康投資WG委員を歴任。昨年は、医・食住健康フォーラムにご登壇いただきましたが、今回はさらに経営実践につながるお話をいただきます。

■住宅産業塾 4月・月例研究会 体験入塾■

準備の都合上、お手数ですが会社名、ご参加される方のお名前とお役職をご記入のうえ、

4月12日(木)までに住宅産業塾 事務局宛てにFAXでお送りください。

月例研究会終了後、情報交換会をおこないます。会員同士、参加者同士の情報交換にとっても役立ちます。こちら是非ご参加ください。なお、**欠席される場合もFAX願います。**

住宅産業塾事務局 FAX 03-3503-2869

ご出席	(会社名)	情報交換会 (懇親会)
1. 本人出席	(お名前)	
□代理出席 (本人欠席の場合のみ)	(お名前・役職名)	
2. オブザーバー出席	(お名前・役職名)	
3. オブザーバー出席	(お名前・役職名)	
4. オブザーバー出席	(お名前・役職名)	
5. オブザーバー出席	(お名前・役職名)	
ご欠席	(会社名)	

いろいろな情報をお伝えします。

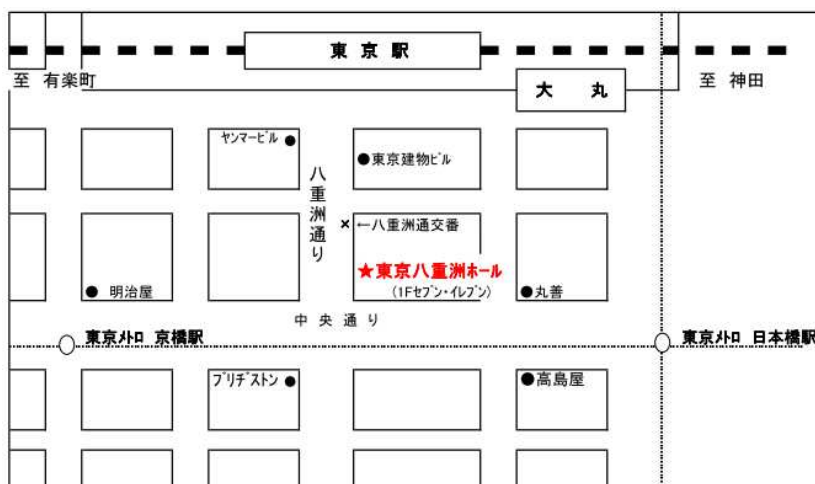
そして他社との情報交換で自社への取り組みに反映させてください！

■会場のご案内

◆会場: 東京・八重洲ホール 302号室

◆住所: 東京都中央区 日本橋
3-4-13 新第一ビル

■体験入塾費用: 10,800円/人
(税・昼食込)



東京駅寄りに「東京建物八重洲ホール」があります。名称が類似しておりますので、お間違えない様ご注意ください。