

2012年建設業経営セミナー

～ 顧客獲得力向上のために ～

建設不況に打ち勝つ組織再構築と営業力強化

長引く建設不況の中、変革を求められるも旧態依然とした組織体制で環境に適応できていない企業を多く見受けられます。

本セミナーでは、建設業特有の課題を捉えた組織再構築と営業力強化についてご提案致します。

定員
40名

受講対象

経営幹部の方々

講師

株式会社 日本コンサルタントグループ
建設産業システム研究所

経営コンサルタント 酒井 誠一氏

このような現象が表れたら**要注意**です

- 業績が低迷する中、組織体制が硬直化・肥大化し、効率性や収益性低下の元凶となっている
- 受注が低迷しているにもかかわらず営業の動きが旧態依然としている

内
容

第1部

待ったなし！生き残りをかけた
組織再構築の実際

- ① あなたの会社は現在の完工高を反映した組織となっているか
- ② 事業採算性の考え方
- ③ 組織再構築による活性化策
- ④ A建設企業の事例
(機能別施工組織への再編・支店統廃合・プラント設備の廃止)

第2部

攻めの建設営業による
顧客基盤強化

- ① 不況期こそ顧客基盤を拡げるチャンス
- ② 新規顧客開拓の戦略・戦術
- ③ 結果につなげる新規顧客開拓のマネジメント
- ④ B建設企業の事例
(顧客ターゲットの設定・飛び込み営業の戦術
営業マネジメント活動)

申込締切：平成24年11月9日(金)

日
時

平成24年11月13日(火)

13:30～16:30(受付13:00～)

会
場

松筑建設会館

松本市島立996番地
TEL0263-47-1122

受講料

弊紙購読者 7,000円

非購読者 12,000円

(税・テキスト代含む)

主催 長野建設新聞 日本工業業経済新聞社 長野・松本支局

お申し込みは下記にご記入のうえ、この用紙をそのままFAXして下さい



0120-791-130

お問い合わせ TEL. 0120-891-131

担当：花田

お申し込み

貴社名				参加者氏名	
ご住所	〒	-			
電話番号		FAX			
担当者名					
参加料	円	×	名	=	円

※お申し込みと同時に振込み下さい。当日のキャンセルは返金できませんのでご了承下さい。

■お振込先 八十二銀行県庁内支店 普通 335282 ■口座名義 日本工業経済新聞社 長野支局
(入金確認後に受講票と会場案内等を送付致します。受講票は当日お持ち下さい)