

営業人材不足や営業組織づくりにお困りの方

女性のマネジメントにお困りのマネジャーの方へ

Zoomで  1時間
オンラインセミナー

成果を出し続ける 営業組織の作り方

2020.11.24. 火

- ① 11:00-12:00
- ② 13:00-14:00

PROGRAM

- ① 最強の組織の作り方
- ② 成果を出し続ける営業手法

スピーカー



株式会社 識学 & 株式会社 Surpass
シニア講師 取締役

長島史明

■ Profile
株式会社オリエンタルランドにて
経理や店舗開発に従事したのち
2018年5月 株式会社識学へ入社。
2019年12月同シニア講師へ就任。
2020年10月より株式会社 Surpass
取締役に就任。

参加費

無料



進行 / 株式会社 Surpass
執行役員 喜多村あさの

定員

20名

満員になり次第
受付終了

✓ 申込方法

下記 URL もしくは右記
QR コードからお申込みください。



<https://questant.jp/q/HQPVR7F8>

お申込み・
お問い合わせは
こちら

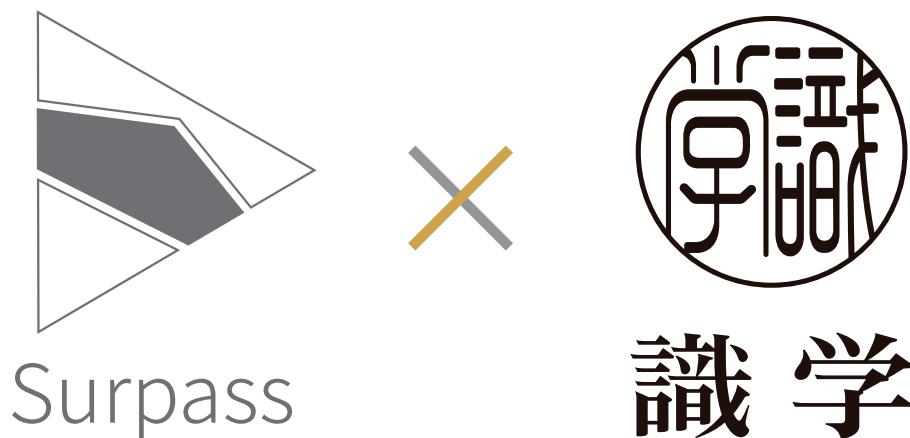


Surpass

☎ 03-5843-9530

✉ kojima@surpass-star.com
株式会社 Surpass 営業担当: 小島麻美

識学1号ファンド^(*1)の出資を受けて 組織力が強化された女性営業組織の秘密を大公開！



新規上場企業の10%が導入している話題の「識学」をご存じですか？

人がどうしたら誤解や錯覚が起きないかを体系化した理論ですが、言動や行動が明確にルール化されるので「退職が増えるのでは？」「軍隊型マネジメントではないか？」等、アンチの声もよく耳にします。

社員の約8割が女性である株式会社 Surpass は、今年3月に識学1号ファンドの出資を受け、女性育成ノウハウとのシナジーでさらに強い組織へと進化しています。クライアント企業で成果を出し続けることができる Surpass の営業アウトソーシングの強みを通して、どんな組織でも役に立つ、with コロナ時代に成果を出しつつける組織作りのためのメソッドをご紹介します。

*1：識学1号投資事業有限責任組合

■ 主催

会社名 株式会社 Surpass
創業 2008年8月
資本金 131,546,800円（資本準備金含む）
代表者 代表取締役 石原 亮子
本社 東京都品川区西五反田 7-20-9 KDX 西五反田ビル 3F
事業概要 セールスアウトソーシング・デジタルマーケティング（戦略設計・MA運用支援）

■ サービス内容

市場調査から見込み顧客へのアプローチ、要件定義、受注後のアフターフォローなど、営業プロセスの一部を請負い、これを再現性のある仕組みにすることで、LTV追求型の営業アウトソーシングサービスをクライアント企業へ提供しています。