

# 働き方改革が求められる時代の 目標必達マネジメント

## ～働く時間を削減しながら業績を上げる～

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別なるご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。  
「働き方改革」が求められる今、経営者、営業責任者の皆様において、営業の生産性向上と労働時間短縮の両立に日々頭を悩ませていることと思います。営業部門では「目標達成」のみならず「効率化」をも求められるようになってきました。本セミナーでは、多くの企業で課題となっている働き方改革を営業部門向けに企画しました。また、お客様の営業部門で取り組まれたソリューション導入事例もご紹介させていただきます。ご多用の折とは存じますが、ぜひご来場賜りますようお願い申し上げます。

敬 具  
株式会社富士通マーケティング

開催日時	2018年4月16日（月） 14：00～16：45 (受付 13：30～)	受講料	無 料
開催場所	株式会社富士通マーケティング 8階 プレゼンテーションルーム3、4 東京都港区港南 2-15-3 品川インターシティC棟		
参加対象	経営者、営業部門、経営企画部門、情報システム部門のお客様 【定員：40名】		
主催	(株) 富士通マーケティング	共催	ナレッジスイート(株) (株)アタックス・セールス・アソシエイツ

### 基調講演

### 働く時間を削減しながら業績を上げる！ 驚愕のマネジメント手法と仕組みの作り方

14:00～15:30

#### 営業コンサルティングを受けなければ聞けない話を特別公開！



- ・働き方改革の時代にマネージャーに求められるもの
- ・コンテンツマーケティングとそのメリット
- ・多くの組織が間違えている生産性アップ法
- ・生産性を上げ、業績も上げるマネジメント方法



講師：(株)アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 水田 裕木 氏

ベストセラー「絶対達成シリーズ」!  
(株)アタックス・セールス・アソシエイツ  
代表 横山信弘氏の著書  
「2万人が実践して結果を出した経営ノウハウ」

<講師略歴> 2006年にアタックスに入社。会計を中心としたコンサルティング会社で非会計部門となる営業コンサルティング部門の立ち上げに参画。予材管理を使った営業マネジメントを軸に、ターンアラウンドマネージャーとしてクライアントの営業組織の変革を支援。前職の経験を活かし、「新規開拓」や「与信管理」に強みを持つコンサルタントとしても評価を得ている。現場経験をもとにした研修が好評で、日本屈指の営業力を誇る野村證券の研修講師も担当している。10,000人のトップセールスを育成することもミッションとしている。

< 休 憩 15:30～15:45 >

### 第1部

### 営業力強化・働き方改革を実現するためのシンプルな考え方 クラウド型SFA/CRM統合ビジネスアプリケーション Knowledge Suite

15:45～16:15

生産性を上げ、業績も上げる営業力強化・働き方改革を実現するためのシンプルな考え方と具体的なツールについてご紹介します。

講師：ナレッジスイート(株) 取締役 飯岡 晃樹 氏

### 第2部

### お客様事例紹介 販売管理システムをクラウド環境で利用。営業効率化を実現！ クラウドERP GLOVIA きらら販売

16:15～16:45

販売管理システムをクラウド環境で利用する事により、営業の働き方改革を実現。営業活動の効率化と効果についてご紹介します。また、販売管理データを活用・分析し、意思決定を支援するツールをご紹介します。

講師：(株)富士通マーケティング

