

全社受注営業体制 構築のための 「しくみ」づくり —オンラインセミナー—

2021年

9月16日(木)

13:30~16:00

転換期を迎える建設業界において、継続して受注を重ね、
自社を成長させるための全社受注営業体制構築のための「しくみ」づくりについて、
必要な考え方・手法を「組織」「マネジメント」「営業プロセス」の3点から理解し、
体制構築や実務に活用いただくことを狙いとされています。

参加費

無料

対象

建設業経営者・経営幹部

セミナー内容

1. 発注者からみた地場ゼネコンの営業体制
 - 発注者と受注者の視点の違い
 - 地場ゼネコンへの期待
2. 建設市場の今後の見通しと営業活動の重要性
 - ピークアウトする建設市場と競争環境の変化
 - 営業活動の重要性・必要性
 - 従来型の建設営業の課題
3. これからの建設営業のあるべき姿とは
～全社受注営業体制構築のための「しくみ」づくり～
 - 全社的な営業体制のありかた
 - 全社営業を実現するためのマネジメント
 - パートナー化のための戦略的営業プロセス
4. まとめ

全社受注営業体制構築のための 「しくみ」づくり — オンラインセミナー —

2021年9月16日(木)
13:30~16:00

講師紹介

齋藤 昭彦

株式会社 日本コンサルタントグループ 建設産業研究所
○経営コンサルタント
○中小企業診断士

経歴

早稲田大学 教育学部社会科卒業。株式会社内田洋行入社。
公共・大学、メガバンク営業担当を経験。のち、公益財団法人さいたま市
産業創造財団へ入職。創業・経営改善支援、医療・国際展開支援、オープン
イノベーション推進チームリーダーなどを経て、日本コンサルタント
グループ入社、現在に至る。
専門分野は、中小企業の事業計画・経営改善計画等の策定支援、営業
部門のしくみづくり、各種の人材開発

長田 健吾

株式会社 日本コンサルタントグループ 建設産業研究所
○パートナーコンサルタント
○技術士(機械部門) ○一級管工事施工管理技士

経歴

上智大学大学院 前期博士課程 理工学研究科 機械工学専攻 修了
東日本旅客鉄道株式会社に総合職(技術部門)として入社。建物付帯設備
(昇降機、空調設備など)の開発、標準仕様書の策定、設計、工事発注、
施工管理などに従事。その後、経営コンサルタントとして独立、現在に
至る。
専門分野は、企業の組織開発および人材開発による組織風土の改善
コンサルティング

参加申込書

- お申込みは、右のQRコードの申し込みフォームよりお申し込みいただくか、FAXにてお申し込み下さい。
ホームページからもお申込できます。検索サイトより「ニココンセミナー」で検索をお願いいたします。
- セミナー配信はZoomを使用いたします。社内でZoom使用が禁止されていないかご確認ください。
- お申込受付後、ZoomのURL、ID、パスワードをe-mailにてお送りします。
- 主催者側の事情により内容の変更、または開催を中止させていただく場合もございます。



会社名			
申込責任者 役職			ご芳名
住所	〒		E-mail
FAX	()	—	TEL () —

	ご芳名	部門	役職
ご参加者			
ご参加者			

<個人情報保護に関して>

弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報を保有しております。いただいた個人情報は、受講券の発送などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。

個人情報の取り扱いに関する運営支援本部 (03) 5996-7508

FAX返信先

03-3952-0430

お問合せ

株式会社 日本コンサルタントグループ 建設産業研究所

〒161-0033 東京都新宿区下落合三丁目 16-14 TEL : 03-3950-1178 / FAX : 03-3952-0430
E-mail : kensetsu@niccon.co.jp https://www.niccon.co.jp/

●札幌/011-251-7564 ●北東北/019-601-8200 ●仙台/022-227-8486 ●福島/0242-23-4348 ●新潟/025-384-8098
●東京/03-5996-7541 ●名古屋/052-563-0641 ●大阪/06-6312-0974 ●福岡/092-413-7823