

『廃業寸前』が 世界トップ企業に なった奇跡の物語

新春



2023年

1/17 火
13:30~
16:30

こんな方におすすめ

- リーダー・管理職の方
- 営業戦略のヒントを得たい方
- 勝てるチーム戦略の立て方を学びたい方

パイオニア企業であるにも関わらず、魔法瓶事業部を「身売り」か「廃業」を視野に入れるどん底から、わずか7年で営業改革を成し遂げ、魔法瓶の世界シェアトップ企業であるサーモス(株)となりました。その最前線にいた講師から、サーモス(THERMOS)の事例を通して、営業戦略の立案方法とその具体的な運用について学びます。この機会に、是非、新たなビジネスのヒントを掴んでください。

会場

沖縄産業支援センター3階 302+303
那覇市小禄1831-1

参加費

会員：3,000円/名
非会員：5,000円/名 ※申込時入会OK

対象

県内小規模、中小企業の経営者、管理者

定員

40名

申込

WEBからお申込みください

<https://okinawa-ric.jp/news/seminar/117.html>



申込はコチラ



(株)クリエート・バリュー代表取締役

駒井 俊雄 (こまい としお)

NPOランチェスター協会理事・関西支部長
中小企業診断士 1級販売士
沖縄県産業振興公社 登録専門家

..... Profile

1964年大阪生まれ。日本酸素(株)魔法瓶事業部(現サーモス(株))の営業として14年間勤務する中で「ランチェスター戦略」や「マーケティング戦略」の研究を始め、新市場(特に沖縄地区)の開拓に注力。その後、商工会議所の経営指導員を経て経営コンサルタントとして独立し、2006年に(株)クリエート・バリューを設立。コンサルティングや研修を通して「ランチェスター戦略」や自らが体験した「世界一になる営業改革」を伝える傍ら、全国で講演・セミナーを数多く行っている。

■セミナー内容■

1. 廃業寸前の小さな事業部がどのようにして世界トップ企業になったのか？

- ①当時の状況 ②立ち上がった若手社員 ③世界一になるという目標 ④全員で作った戦略

2. どのようにして、戦略を実践していったのか

- ①立ち足かかる抵抗勢力 ②開発と営業が変わった ③クレームから生まれた大ヒット商品 ④世界トップへ

3. なぜ世界トップ企業になれたのか