

喉元過ぎれば熱さを忘れる。



浮かれる景気、浮かれる営業…。

私たちは、つい最近までの“どん底期”を忘れてしまったかのようである。
あの苦い経験は、はたして経営に活かされているだろうか。

これでいいのか、うちの営業？

飽和市場、まして今後の縮小市場では、
ライバルの顧客や売り上げ、シェアを奪うほかに、自社を大きくさせられない。

まさに生き残ったもの同士が「勝ち残り」を競うステージに突入した。
だが、地獄の10年を、首の皮1枚でつないだライバルたちはしぶとく、手ごわい。

営業活動を巡る環境は、一段と厳しさを増すことが予想される。
顧客の期待水準は上昇し、ライバルとの市場競争は熾烈になるばかり…。

再び景気が後退局面を迎えたとき、
いまの提案力でライバルとの戦いに勝ち残れるか。

提案営業研修 **和田創研** 営業変革研修

TEL 050-3786-3704 FAX 050-3737-4562

MAIL info@wadasouken.co.jp

Copyright ©2006 by Sou Wada All Rights Reserved.

※複写・複製・転載・翻訳・入力などを禁ず。