

年度後半に向けて営業力の強化を！

- | | |
|----------------|------------|
| ★ 担当顧客の分担 | [20110870] |
| ★ 同行セールス | [20110871] |
| ★ 営業情報の共有化 | [20110872] |
| ★ 営業の報・連・相 | [20110873] |
| ★ 営業の問題解決 | [20110874] |
| ★ 営業活動の自己点検 | [20110875] |
| ★ マンネリとスランプの防止 | [20110876] |
| ★ 営業生産性の向上 | [20110877] |
| ★ 強みを磨く | [20110878] |
| ★ ポジティブ思考 | [20110879] |
| ★ チャレンジ目標の設定 | [20110880] |

失敗しないアウトソーシングの進め方

- | | |
|----------------------|------------|
| ★ アウトソーシングの本来の意味 | [11712610] |
| ★ 失敗しないアウトソーシング導入の手順 | [11712613] |
| ★ アウトソーサの評価基準 | [11712615] |
| ★ 会社に残す分野 | [11712617] |

◎コンテンツの検索方法

- ・弊社のホームページ>きらぼしのサービス(<http://www.kiraboshi-consul.co.jp/services/index.html>)を開き、左上のインターネット経営情報サービス※会員専用ボタンをクリックします
 - ・「会員番号」「パスワード」を入力し「LOGIN」、上記の「情報番号(8桁)」を入力し完了です
 - ・会員番号・パスワードは、既にご送付済の「INDEX(情報メニュー)」の表紙に記載されています
- ※会員番号等がご不明の場合、コンテンツの検索方法等が分からない場合のお問い合わせは、
フリーダイヤル 0120-89-0240まで 経営ソフトリサーチ レファレンス事業部