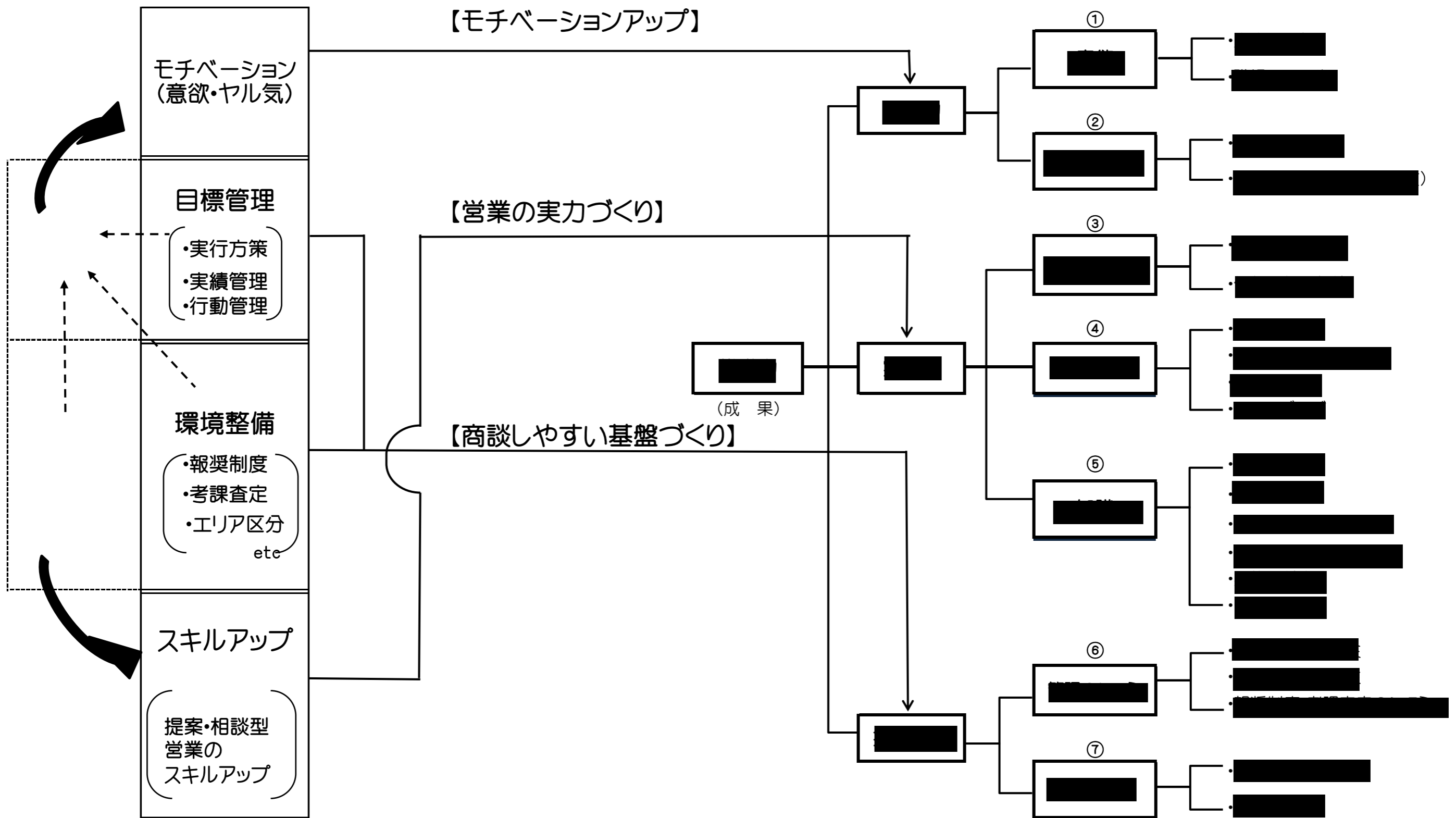


営業管理者・トレーナーの役割

営業力の法則

成果 =  ×  ×

大分類      小分類      具体的内容



部下営業または班の実現体を見つめたときに、成果が出ない原因が何処にあるのかを、分析把握せねば、効果の出る部下指導はできない。