

営業改革セミナー

— 平成30年の変化から令和の営業強化を考える —

■ 営業は「モノを売る仕事」ではなくなっています

平成の30年間で、営業という仕事は大きく変わりました。誰でも情報が容易に手に入るようになり、商品を提案するだけでは売れない時代となりました。また、人手不足や働き方改革により、「足で稼ぐ」「顔を売る」などのこれまでの営業スタイルは、限界を迎えています。

■業務の「型」を作り、経験や感性に頼らない効率的な営業を
営業として実績を残すためには、場数をこなして経験や感性を身につけなくてはならないと思われがちですが、そのように個人に依存した方法が、働き方改革のネックになります。業務の「型」を作り、標準化することで、組織的に営業を効率化することが可能です。

本セミナーでは、法人向け営業の専門家が、平成30年の変化と、現代特有の問題点を解説しつつ、令和の時代に求められる営業についてお伝えします。

参加
特典

【営業のアドバイス】
有料会員限定ページ

顧客視点の強化、クロージングの手法など、営業支援で蓄積した、法人営業のノウハウを多数提供しているポータルサイトの有料会員限定の記事をご覧ください（※当日限り）

11/8 Fri.

14:00~16:00（受付 13:30）

会場：OBCセミナールーム（西新宿）

対象：法人向け営業にお悩みをお持ちの方

営業企画・経営企画・社内改革担当者、
新規事業関係者、人事教育関係者、経営者、
営業部門責任者・管理者

お申込み：<https://www.obc.co.jp/20191108/>

※QRコードからもお申込み頂けます。



PROGRAM

14:00～16:00

営業改革セミナー ―平成30年の変化から令和の営業強化を考える―

- ・平成30年間の変化…「働き方・環境・コミュニケーション」「意識・体質」「営業方法」
- ・令和時代における営業強化の問題点…「変化により発展したことと後退したこと」
- ・令和時代の営業強化①…「営業方法、仕事の特性と働き方、効率化と生産性」
- ・令和時代の営業強化②…「コミュニケーション、人間関係」
- ・令和時代の営業強化③…「自主性、目標意識、夢」
- ・営業という仕事の本質…「売る仕事とは」「能力で成果を上げる仕事」「将来を考える仕事」

平成30年の変化を振り返り、令和時代の適切な営業改革、働き方改革、意識改革および情報活用やコミュニケーション、教育・指導、チーム・組織連携、業務効率・生産性を強化・促進する方法をご紹介します。

【講師】桜井 正樹氏

株式会社セントリーディング 代表取締役

営業専門のコンサルティング・アウトソーシング会社で各企業の提案型営業・課題解決型営業強化に従事。その後、大手マーケティング会社で課題解決型営業専門のセールスソリューション事業の立上げおよび事業責任者を経て、2009年に株式会社セントリーディングを設立。法人向け課題解決型営業を専門に支援企業は150社を超える。



【営業のアドバイス】

顧客視点の強化、クロージングの手法など、数々の営業支援で蓄積した、法人営業のノウハウを多数提供しているポータルサイトです。

セミナーご参加の方に限り、有料会員限定の記事をご覧ください（※当日のみ）

営業改革セミナー ―平成30年の変化から令和の営業強化を考える―

日 時：2019年11月8日（金） 14:00～16:00（受付 13:30～）

定 員：50名（事前申込制・無料）

会 場：OBCセミナールーム

新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー32F
東京メトロ丸の内線「西新宿」駅より徒歩3分

【お問い合わせ】

株式会社オービックビジネスコンサルタント

堀江／坂本／大槻／島津

Tel：03-3342-1880（9：00～17：00 土日祝祭日を除く）

Mail：obc-as@obc.co.jp

【共催】

株式会社セントリーディング／東京海上日動火災保険株式会社／

株式会社東海日動パートナーズT O K I O／宝印刷株式会社／

一般社団法人日本IPO実務検定協会

株式会社オービックビジネスコンサルタント

※ 講師・共催企業と同業の方はお申込みを
お断りする可能性がございます。

※ 講演内容は予告なく変更になる可能性がございます。



お申込み <https://www.obc.co.jp/20191108/>



※QRコードからも
お申込み頂けます。