

Webセミナー

2.4 Thu.
10:30~11:30

営業改革

— withコロナ時代に求められる営業強化を考える —

コロナ禍により営業の本質が問われ、企業によって明暗が分かれている。
会えない顧客にどうアプローチしてよいのかわからず、思考停止する企業も少なくない。
withコロナ時代の営業には、顧客の課題を想像する力が求められ、
マネジメント層には遠隔での部下のマネジメントという難題が課されている。
営業は変わらなければならない。そして、変わるのは今だ。

アンケート回答特典

営業強化検討シート

組織の営業改革や営業強化を検討し促進するための
チェックシート

過去の経験にとらわれ思考停止する営業。
営業のニューノーマルに適応し、今こそ営業改革を成し遂げる。

お申込み：<https://www.obc.co.jp/20210204/>

※QRコードからもお申込み頂けます。



お申込み ※右のQRコードからもお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/20210204>



営業改革セミナー

～平成30年の変化、withコロナ・・・激変する今日の営業強化を考える～

平成30年の変化、withコロナによる環境変化からオンラインを含めた営業方法のポイント、働き方改革、意識改革、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。

- ✓ 平成30年間の変化、withコロナによる営業強化の問題点
- ✓ これからの営業強化① …「営業方法、オンライン営業、仕事の特性と働き方、効率化と生産性」
- ✓ これからの営業強化② …「コミュニケーション、人間関係」
- ✓ これからの営業強化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」



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。

【Webセミナー】営業改革セミナー— withコロナ時代に求められる営業強化を考える —

日時	2021年2月4日（木）10:30～11:30（10:15からアクセス可）
定員	300名（参加費無料／事前登録制）
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
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／株式会社東京海上日動パートナーズTOKIO／宝印刷株式会社／株式会社オービックビジネスコンサルタント
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 mail: obc-as@obc.co.jp (9:00～17:00 土日祝祭日を除く)

- ※ 講師・共催企業と同業の方はお申込みをお断りする場合がございます。お申込みは事業会社限定です。
- ※ 講師・講演内容は予告なく変更になる可能性があります。
- ※ 新型コロナウイルスの影響により講演が中止になる可能性があります。



営業の本質を追求し
成功する戦略営業を追求する

顧客視点力®を強化し課題解決型営業・戦略営業を支援します

法人営業のノウハウとテクニックを
提供するポータルサイト

営業のアドバイス

