

Webセミナー

6.15 Tue.
10:30~11:30

今期は売上を！
戦略・対策・指導・・・
組織の強化は難しい。

コロナで大打撃、
属人的マネジメントでは
立ち行かない・・・

営業はストレスが多い。
部下のマインド・
メンタルが心配だ。



「コロナ禍だから」は、もう通用しない。

属人的マネジメントから組織的マネジメントへ。
素早い情報把握と判断、指導力で部下を育て、組織を成功に導くには？

アンケート回答特典

営業マネジメントチェックシート

マネジメントに必要な9テーマ・約50項目で現状診断。課題を明確にし、体系的にマネジメント強化を実現！

お申込み ※右のQRコードからお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/20210615>



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/20210615>



営業マネジメントセミナー

～状況判断・対策策定・指導力を強化し、組織的に営業を強化する方法～

不確定要素が多く状況が変化する営業は、多くの企業でマネジメントの問題を抱えています。さらに、テレワークでの遠隔マネジメントやオンライン商談などコロナ禍の要因も加わり、状況把握・判断ができず的確な対策や指導ができない、その結果、売上が上がらないという負のスパイラルに陥っている企業が多いのではないのでしょうか。

社会が大きく変革する今は、ピンチでありチャンスです。

本セミナーでは営業マネジメントを実現し、組織としての営業力を強化する方法を解説します。

- ・今日のマネジメントの問題点 営業成果に対するマネジメントの影響と属人的マネジメントの弊害
- ・状況判断・対策策定のプロセス 顧客や営業の状況把握・判断～対策～指導を実現するプロセス
- ・状況の把握と判断する方法 把握・管理すべき状況と情報、計画対比で判断する方法
- ・問題点を発掘する方法 営業情報の使い方「悪い場所を探す情報」「原因と問題点を探す情報」
- ・対策を考察する方法 3つのプロセス「対策の模索」「実現性の強化」「目標達成の可否」
- ・テレワークによる遠隔マネジメントの問題点と対策 「指導」「共有・調整」「モチベーション」



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】営業マネジメントセミナー

日時	2021年6月15日（火）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	経営者、営業部門責任者・管理者、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
共催	株式会社セントリーディング／ 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

