

# 5.18

Wed. 10:30-11:45

法人営業責任者向け

## 成功の法則は3つの戦略と7つの戦術

立ち上げた新規事業がうまくいかない…成功のためには、ターゲット、競合対策、アプローチの方向性という3つの視点で営業戦略を考え、具体的な戦術が不可欠だ。

本セミナーでは新規事業を軌道に乗せる3つの戦略と7つの戦術を、課題解決型営業の第一人者・セントリーディング桜井氏が伝授する。



新規事業を成功させる

# 営業戦略

アンケート  
ご回答特典

営業資産管理シート「8つの資産」

営業戦略に必要な会社の資産を考えるためのテンプレート

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/220518>



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/220518>



## 新規事業を成功させる営業戦略セミナー

－成功の法則は3つの戦略と7つの戦術－

新規事業・新商品・・・立ち上げたけど売れない、拡大できない。ターゲティングや営業プロセス、アプローチや提案など売上を上げるための営業戦略の3つの要件と営業戦術の7つの要件についてご紹介します。

- (1) 営業戦略の4つの問題点  
経験・商品でなく市場視点、ニーズ別戦略、総合的考察、中長期的視点
- (2) 営業の戦略は「AIDMA」でなく「CNUMA」で考える  
Change、Notice、Understand、Motive、Action
- (3) 営業における戦略と戦術  
営業戦略の3つの要件と営業戦術の7つの要件
- (4) 営業戦略で考えるべき3つの要件  
ターゲット市場、競合対策の方向性、アプローチの方向性
- (5) 営業戦術で考えるべき7つの要件  
アプローチ方法、商談・提案方法、営業体制、他4つ
- (6) 営業における8つの資産  
営業には使っていない資産（武器）がたくさんある
- (7) 営業戦略を強化・改善するために必要なこと

### Q&A

皆様のご質問にお答えします！ご質問はお申込み時及び当日に承ります

※ お時間の都合上、すべてのご質問にお答えできない場合がありますのでご了承ください。



### 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】新規事業を成功させる営業戦略～成功の法則は3つの戦略と7つの戦術～

|        |  |
|--------|--|
| 日時     | 2022年5月18日（水）10:30～11:45（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     | 法人向け営業を行う企業の<br>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、<br>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<br>／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<br>坂本／本澤 mail： <a href="mailto:obc-as@obc.co.jp">obc-as@obc.co.jp</a> （9:00～17:00 土日祝祭日を除く） |

※ 講師・共催企業と同業の方、個人の方はお申込みをお断りする場合がございます。

※ 講師・講演内容は予告なく変更になる可能性がございます。

※ 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ございます。



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

