

10.13

Thu. 10:30-11:45

法人営業責任者向け

コロナ禍によるオンラインの浸透、働き方の多様性や業務の自動化、SDGs、サプライチェーンなど環境の変化・・・市場に合わせて営業戦略を柔軟に変える必要がある。

コロナ禍だから、はもう通用しない。
アフターコロナの営業戦略を考えるのは、今。

成功の法則は
3つの戦略と7つの戦術

アフターコロナの 営業 戦略

アンケート回答特典

SWOT分析

シート

強み・弱み・機会・脅威の
クロス分析で営業戦略を策定

ENTRY |

<https://www.obc.co.jp/221013>



ENTRY |

<https://www.obc.co.jp/221013>

アフターコロナの営業戦略

－成功の法則は3つの戦略と7つの戦術－

- (1) これからの営業戦略のPOINT
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) 営業とプロモーションの連携による営業戦略
営業戦略とプロモーション戦略を融合し効率的な案件獲得
- (3) リアルとオンラインの組み合わせによる営業戦略
双方の特性を踏まえた営業プロセスの組み立て方
- (4) 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
- (5) 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
- (6) 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
- (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】アフターコロナの営業戦略～成功の法則は3つの戦略と7つの戦術～

日時	2022年10月13日（木）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 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、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 坂本／本澤 mail： obc-as@obc.co.jp

※ 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

