

効率・戦略重視、
オンライン面談…

令和の営業強化に必須の
3つのポイントとは？

Web
セミナー

2.14 Tue.
10:30~11:45

営業改革

平成の30年間、そして令和の激変…
7つの変化と令和の営業強化に必要なことは？

アンケート回答特典 営業標準化チェックシート

営業改革、組織営業に必要な営業標準化の手順とチェックするためのテンプレート。
標準化の前提として組織方針と営業戦略が確立されているか、標準化実現のために各プロセスで実行すべきことは明確か。標準化は営業改革の第一歩！

項目	チェック項目	進捗	備考
組織方針	経営方針・組織方針・営業戦略が確立されている	--	標準化の前提条件として、組織方針と営業戦略が確立されていることが必要です。
	経営方針・組織方針・営業戦略が明確に示されている	--	
	経営方針・組織方針・営業戦略が実行されている	--	
	経営方針・組織方針・営業戦略が評価されている	--	
営業標準化	標準化の推進体制が構築されている	--	標準化の推進体制として、標準化推進委員会や標準化推進部を設けることが必要です。
	標準化の推進体制が明確に示されている	--	
	標準化の推進体制が実行されている	--	
	標準化の推進体制が評価されている	--	

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/230214>



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/230214>



営業改革セミナー

－平成の30年の変化、そして令和の激変・・・7つの変化とこれからの営業強化に必要なことは？－

平成の30年、令和のコロナ禍、働き方改革・・・「顔を売れ」から「商品を売れ」、「電話」から「メールやチャット」、「足で稼ぐ」から「効率、戦略」、「訪問面談」から「オンライン面談」。営業も大きく変わりました。今までの激変を振り返り令和時代の営業強化で必要なことについてご紹介します。

- ・平成30年、令和の激変と営業強化の問題点
「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」

Q&A

皆様のお悩みにアドバイス！ご質問はお申込み時もしくは当日ZoomのQ&Aボタンよりご入力ください。

※ 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200社を超える。

営業改革セミナー

－平成の30年の変化、そして令和の激変・・・7つの変化とこれからの営業強化に必要なことは？－

日時	2023年2月14日（火）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	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 坂本／本澤 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、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

