

Webセミナー

6.14 Wed.
10:30~11:45

今期こそ売上を！
そのためにも
改めて「全員野球」だ！

対面営業が復活！
しかしオンラインも必要。
成果の出せる
営業部にするには？

ストレスが多い営業。
部下のマインド・
モチベーションが心配だ。



営業 マネジメントセミナー

営業責任者に求められるPDCA&モチベーションマネジメントとは

思い通りにいかないことが多い営業活動では、臨機応変に適切な対応と積極的な行動が必要！…と言われても、それをマネジメントするのは至難の業。
営業部特化のマネジメントの極意をセントリーディング桜井氏が伝授する。

アンケート
回答特典

・営業報告書（週報）テンプレート

課題と対策を考え話し合う営業会議を実現するための営業報告書テンプレート

・講師・セントリーディング桜井氏による1時間壁打ち面談！

マネジメントに関するお悩みシート（簡単なヒアリングシート）をもとに桜井氏と面談。桜井氏との壁打ちでお悩みの明確化と解決の糸口が見つかる。

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/230614>



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/230614>



営業マネジメントセミナー

～営業責任者に求められるPDCA&モチベーションマネジメントとは～

顧客や競合の状況・・・複雑で変化する状況の中で行う思い通り、計画通りにいかない営業では適切な対策や積極的な行動が必要です。今回は、状況の把握、問題点の発掘、対策の策定、営業社員のモチベーションの4つの観点から組織的な営業を強化するための営業マネジメントについてご紹介します。

- PDCAマネジメントのプロセス ...顧客や営業の状況把握～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」
- 営業社員のモチベーション ...モチベーションを上げる対策と下げない対策

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。

営業マネジメントセミナー～営業責任者に求められるPDCA&モチベーションマネジメントとは～

日時	2023年6月14日（水）10:30～11:45（10:15からアクセス可）
定員	500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 (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。



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

