

# IPO

準備企業のための

WEB  
セミナー

8/7  
WED.  
10:00-11:00

# 営業組織力 強化術

6ヶ月で成果を出す、キーエンス・プルデンシャル流メソッドとは

IPOを阻む大きな壁、それは？・・・“実績不足”

IPO実現にぐんと近づく！

キーエンス・プルデンシャル流・営業組織力強化術を伝授。

アンケート回答特典

- ・ 講演資料
- ・ 営業強化相談会  
(無料、30分、オンライン)

講師

株式会社Sales Navi  
CEO 最高経営責任者

田中大貴氏



お申込み

※右の二次元コードからお申込みいただけます。



<https://www.obc.co.jp/240807sales>

お申込み ※右の二次元コードからもお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/240807sales>



## IPO準備企業のための営業組織力強化術

～6ヶ月で成果を出す、キーエンス・プルデンシャル流メソッドとは～

IPOを目指す企業にとって、持続的な業績成長は成功への鍵です。多くのIPO支援専門家が指摘するように、売上の不足がIPO失敗の主要因の一つとなっています。特にN-1から申請期に進む際のハードルである「予実管理」で約3割の企業が脱落するという現実があります。本セミナーでは、IPO成功に向けた売上向上戦略とそれを支える強い営業組織の構築について、実践的なアプローチを提供します。キーエンスとプルデンシャルの営業組織構築のエッセンスに基づき、わずか6ヶ月で営業の仕組みを強化し、IPO審査の突破に寄与する具体的な方法をお伝えします。

### 【セミナーの主なポイント】

- ・営業組織づくりにおける落とし穴
- ・キーエンスとプルデンシャル生命に存在していた営業教育の仕組みとは
- ・誰もが成果を上げられる強い営業組織の作り方
- ・IPO審査の突破に寄与するために今やるべきこと

## 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。



## 田中 大貴氏

株式会社Sales Navi CEO 最高経営責任者

キーエンスにて営業職に従事し、連続目標達成したのち、プルデンシャル生命にスカウトされ入社。入社以来11期連続社長杯入賞。2017年当時全国最年少で部長に就任。2017-2021年度MDRT TOT会員(上位0.01%の営業成果)認定。2021年株式会社Sales Naviを設立。

メッセージ：

IPOまでの限られた時間で右肩上がりの成長を示すことが求められます。本セミナーでは、その課題に正面から取り組みます！

## IPO準備企業のための営業組織力強化術

～6ヶ月で成果を出す、キーエンス・プルデンシャル流メソッドとは～

日時	2024年8月7日（水）10:00～11:00（開演15分前からアクセス可）
定員	500名（参加費無料／事前登録制）
対象	IPO準備企業の経営者、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Sales Navi／株式会社東京海上日動パートナーズTOKIO／株式会社プロネクサス／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。

営業に、道しるべを。

セールスイネーブルメントをサポートする“Sales Navi”

Sales Navi

> お問い合わせ