

営業教育 セミナー

WEBセミナー

6/7
Fri.
10:30-11:45



成長させるための7つの要件と 教育すべき6つの力

営業は個人のスキルで成果を上げる仕事だが、それゆえに属人的・経験依存になりがちでもある。しかし、継続的な売上拡大・新規事業拡大には、営業社員のスキルアップが絶対条件だ。

営業の特性を踏まえ現場で成長できる営業教育とはなにか。今日の営業教育における7つの要件と課題解決型営業・戦略営業に必要な6つの力を解説する。

アンケート
回答特典

・営業教育チェックシート

営業社員の成長と営業成果を実現するための営業教育の7つの要件を40項目で評価するチェックシート。

・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 ※右の二次元コードからもお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/240607eigyo>



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/240607eigyo>



営業教育セミナー

～成長させるための7つの要件と教育すべき6つの力～

- 営業教育の位置づけ
個人のスキルで成果を上げる営業強化のベースは教育
- 営業の特性と営業教育の問題点
属人的、経験依存、感覚的、場当たりの体質
- 今日の営業教育における7つの要件
営業の特性を踏まえ現場で成長できる営業教育
- 課題解決型営業・戦略営業に必要な6つの教育
視点、手法、テクニック、情報力、思考力、マインド
- 営業社員のモチベーション対策
モチベーションの15の要件と対策

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。

営業教育セミナー～成長させるための7つの要件と教育すべき6つの力～

日時	2024年6月7日（金）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

※ 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

