

5月17日（木）

【無料】営業改革セミナー

（セントリーディング 第1回）

営業改革を実現する組織と環境の作り方

～ 課題解決型営業・戦略営業は、組織の「情報活用力」「連携力」で実現する ～

今日の営業は、課題解決型営業や戦略営業という質の強化が必要になってきています。

しかし、質を強化する営業の改革は難しい・・・

営業の質の強化とは、情報を収集し、活用し、方法や対策を考え、実行する力を強化することです。

このたび、上司や他のメンバー、関係する他の部門と話し合い、協力する組織を実現し、営業の質を強化する方法をご紹介します。
ぜひご参加ください。

開催概要

日 時	2018年5月17日（木） 15：00～18：00（受付 14：30～）		
会 場	【虎ノ門・霞が関】 コクヨマーケティング株式会社 セミナールーム 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング18階（東京メトロ・虎ノ門駅 徒歩3分、霞が関駅 徒歩9分）		
定 員	50名様	参 加 費	無料
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、人事・総務関係者		
共 催	コクヨマーケティング株式会社、株式会社セントリーディング、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO		

プログラム 講演内容	第1部 「営業改革を実現する組織と環境の作り方」 15：00～16：00
	課題解決型営業や戦略営業を実現するために考慮すべき要件、営業強化や改革を実現するための問題点、組織としての「情報活用力」や「連携力」を強化し営業改革を実現するための方法についてご紹介します。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 今日の営業強化・改革の方向性・・・課題解決型営業、戦略営業の強化 ✓ 課題解決型営業、戦略営業を実現する方法と3つの要件・・・「型」を作り「情報」と「連携」で促進する ✓ 営業部固有の特性と営業改革の3つの弊害・・・流動的かつ雑多な業務、場数・経験依存、個人主義 ✓ 営業改革を実現するための「情報共有・活用力」「連携力」の強化 ・・・縦（上司・部下・チーム）と横（組織・チーム間）の「情報共有・活用力」「連携力」と環境整備 <p><講師> 桜井正樹（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。</p>
	第2部 「営業改革を実現する環境」（オフィス見学ツアー） 16：00～17：00
	縦と横の「情報活用力」と「連携力」を強化し営業改革を促進するオフィス環境の見学会 17：00～18：00 質疑応答（終了後、懇親会含む）

お問合せ・お申込み

お申込み先	お問合せ・お申込みは以下のメールアドレスまたは電話番号よりご連絡ください。 株式会社セントリーディング セミナー担当 (E-mail) info@centleading.co.jp / (TEL) 03-5909-7740	
お申込み方法	お申込みの際には 右記の申込情報を記載ください。	<ul style="list-style-type: none"> ・お申込みセミナー名および開催日 ・参加される方のお名前、所属部署、役職、ご連絡先（メールアドレス・電話番号） ・会社名およびホームページのURL（ホームページがない場合は業種、事業内容）

※ お申込みにつきまして、競合サービスの提供企業様にはご参加をご遠慮いただくこともございます。

※ お申込み情報は、受付管理のため共催会社共同で管理し、各社ホームページ掲載の個人情報保護方針に基づき適正に管理いたします。

（共催会社個人情報保護方針・プライバシーポリシー）

コクヨマーケティング株式会社 <http://www.kokuyo.co.jp/privacy/>

株式会社セントリーディング http://www.centleading.co.jp/privacy_20140724.pdf

東京海上日動火災保険株式会社 <http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/about/policy/kojin.html>

株式会社東海日動パートナーズTOKIO <http://www.tnp-tokio.co.jp/privacy/>