



# 営業強化の基本

## 営業の本質と営業強化に必要なこと

～ 雑多かつ変化する仕事、顧客に購入を判断させる仕事

…高度で難易度の高い営業は個人主義では強化できない ～

講師	桜井正樹 (株式会社セントリーディング 代表取締役)
会社概要	株式会社セントリーディング 設立 : 2009年1月 所在地 : 東京都新宿区西新宿6-12-7

事業内容	課題解決型営業・戦略営業専門の営業支援事業 ・営業コンサルティング事業 ・営業教育事業 ・営業ノウハウ配信事業 「営業ポータル」「営業のアドバイス」
------	--

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

## 営業とはどういう仕事？

企画や製造、人事、財務・・・  
他の仕事と何が違う？

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

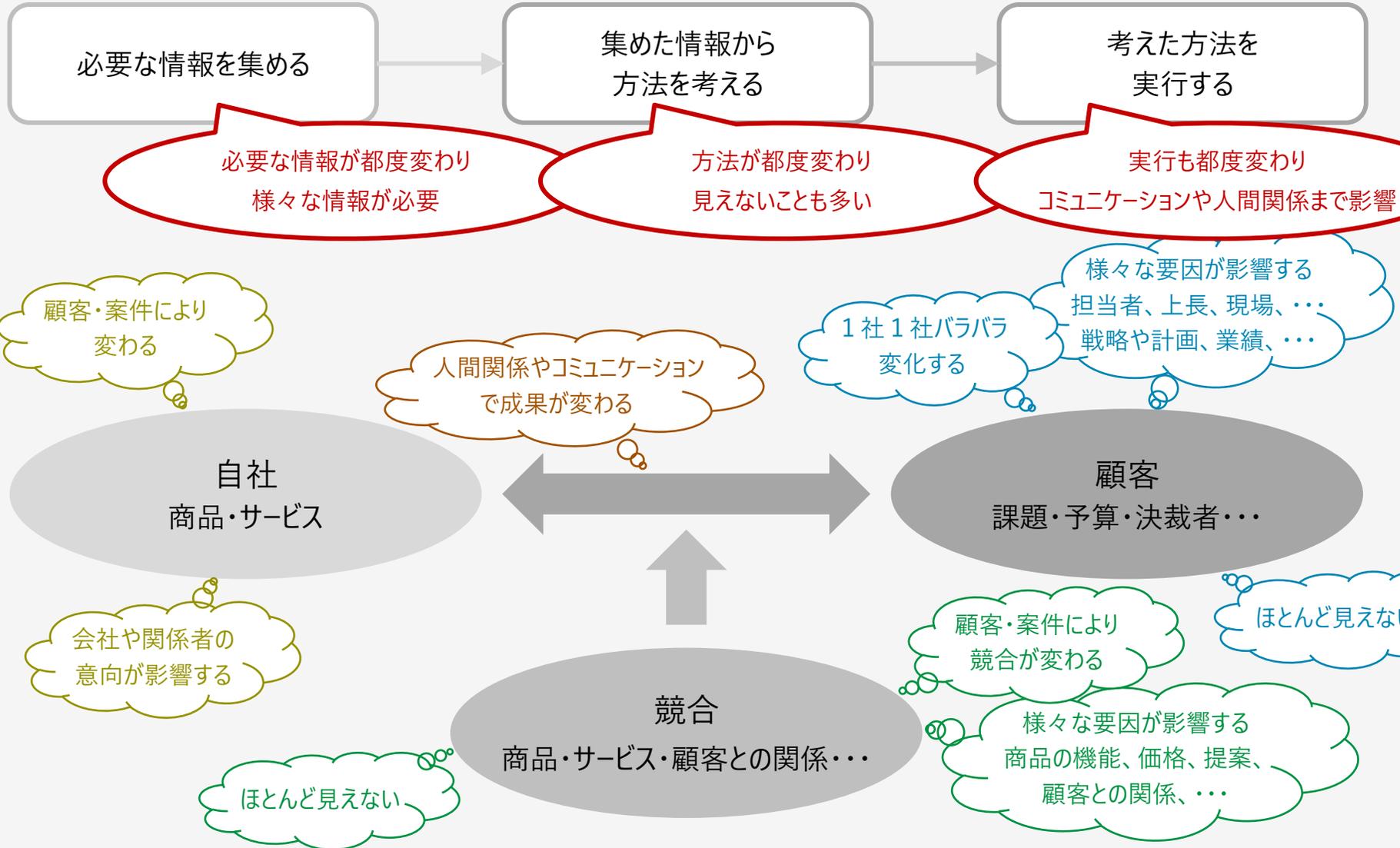
株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 1. 営業という仕事の特性

仕事とは・・・



## Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは  
強化に最低限必要なこと  
強化セミナー

## 営業強化セミナー

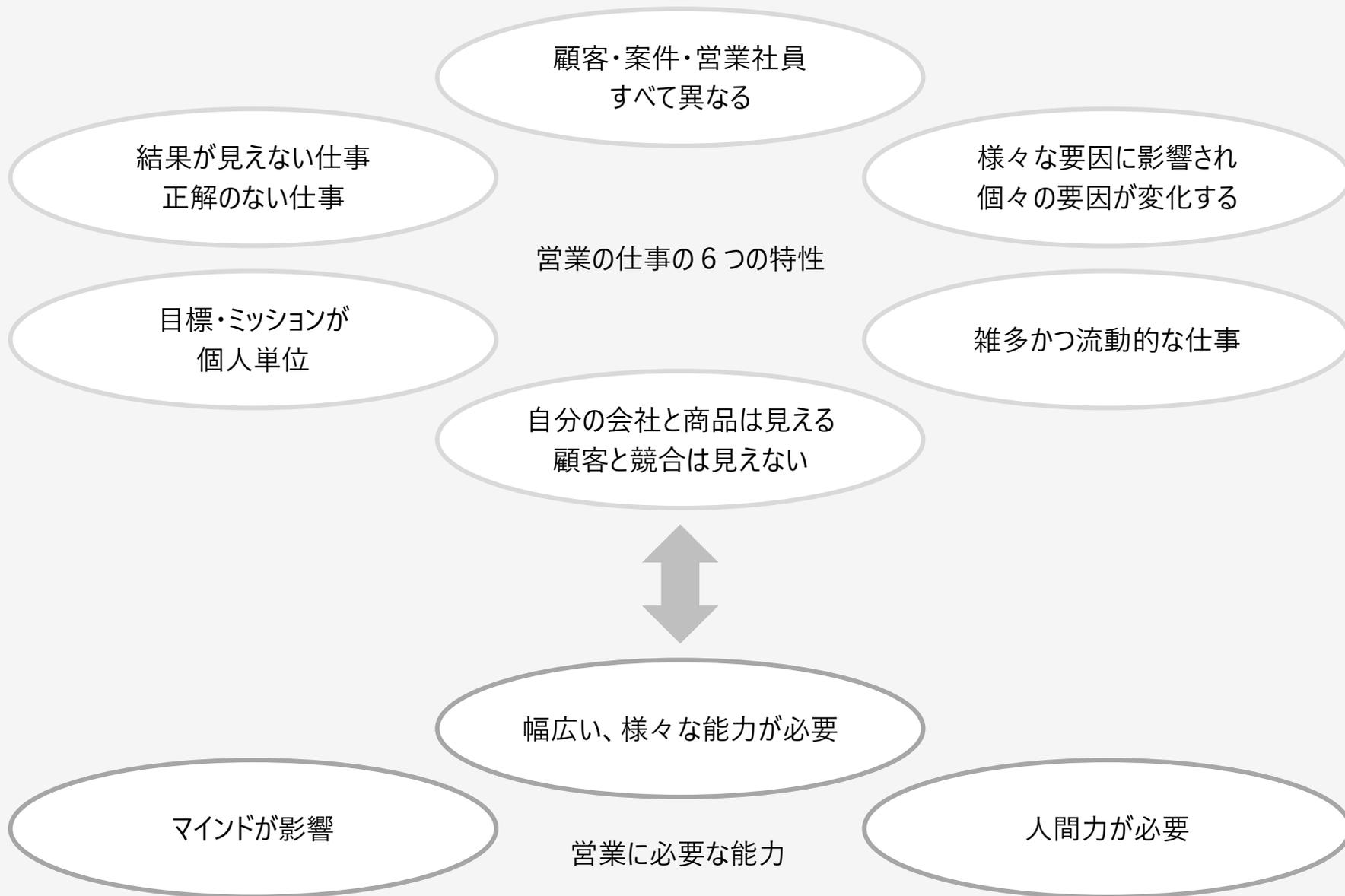
[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
セッション対策編

## 著作・配信

株式会社セントリーディング  
[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)  
本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 1. 営業という仕事の特性



## Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

## 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

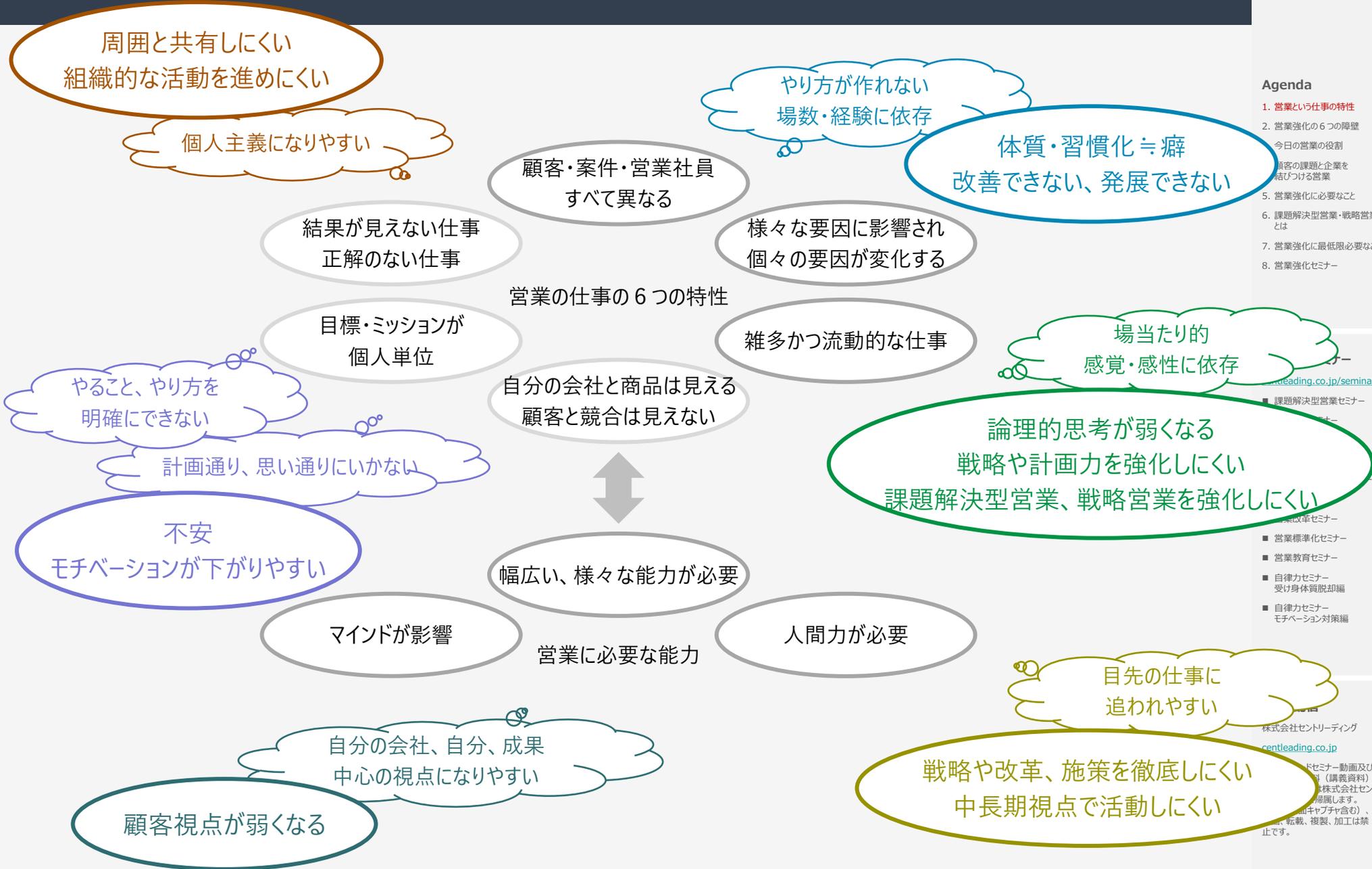
## 著作・配信

株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 1. 営業という仕事の特性



## Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
- 今日の営業の役割
- 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

- 課題解決型営業セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー 受け身体質脱却編
- 自律力セミナー モチベーション対策編

株式会社セントリーディング  
centleading.co.jp  
本セミナー動画及び資料（講義資料）は株式会社セントリーディングに所属します。無断で複製、転載、改変、加工は禁止です。

## 2. 営業強化の6つの障壁

場数・経験依存 = 体質・習慣化・癖  
改善できない、発展できない

論理的思考が弱くなる  
戦略や計画力を強化しにくい  
課題解決型営業、戦略営業を強化しにくい

目先の仕事に追われる  
戦略や改革、施策を徹底しにくい  
中長期視点で活動しにくい

個人主義  
周囲と共有しにくい、組織的な活動を進めにくい

計画通り、思い通りにいかない  
やること、やり方を明確にできない  
モチベーションが下がりやすい

自分の会社、自分、成果中心の視点になりやすい  
顧客視点が弱くなる

これらはすべて個人の問題ではなく  
営業の特性によるもの

すべての営業強化は・・・  
6つの障壁を踏まえて考える必要がある

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

リーディング  
面及び  
資料)  
会社セン  
します。  
（キャブ含む）、  
転載、複製、加工は禁  
止です。



#### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. **今日の営業の役割**
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

#### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

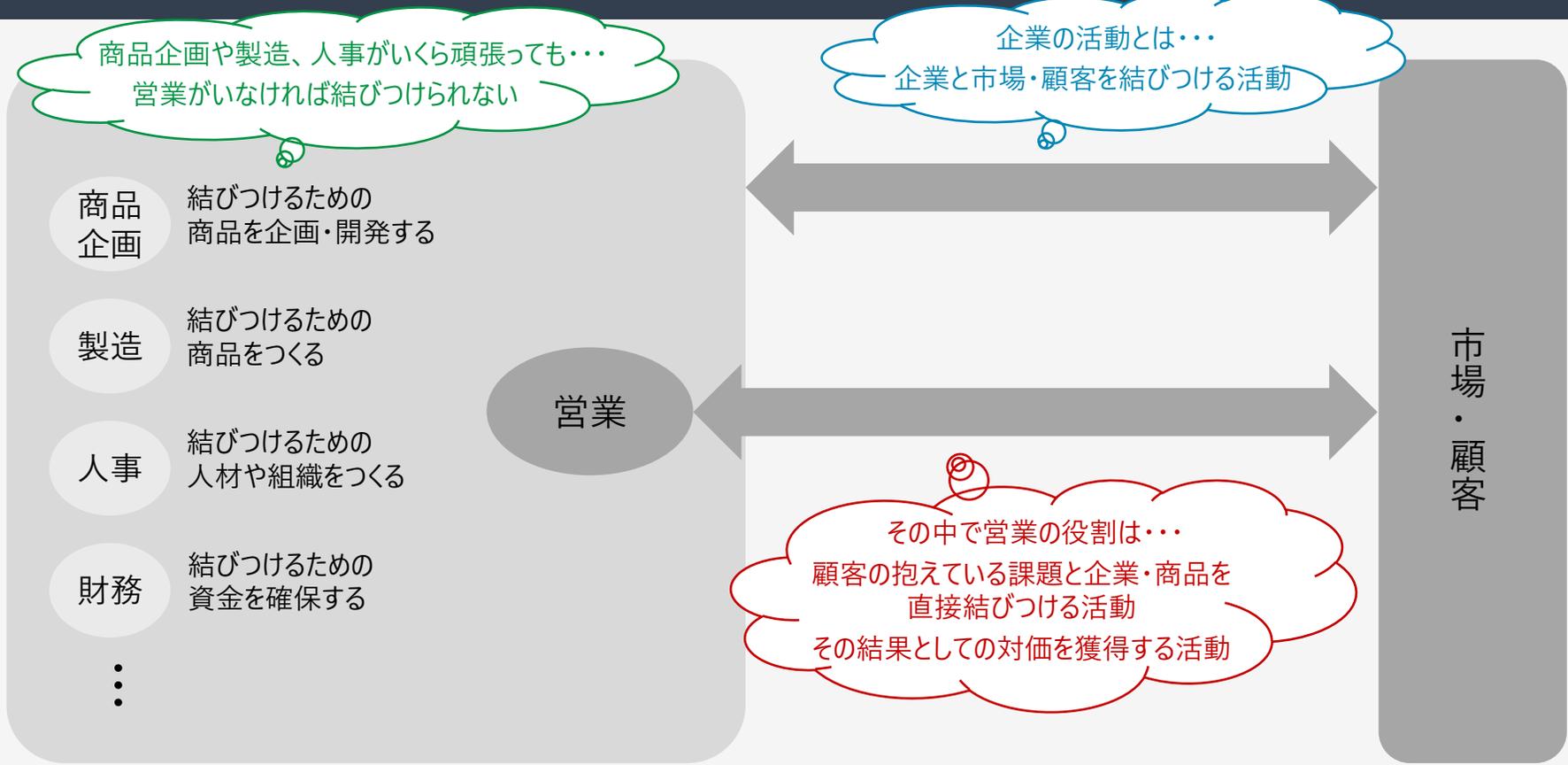
#### 著作・配信

株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

### 3. 今日の営業の役割



営業とは、顧客の課題と企業を結びつける活動

営業強化が進まない大きな原因  
ひとり一人の理解や考えが異なること

営業強化の第一歩は  
営業の定義を統一すること

#### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

#### 営業強化セミナー

- [centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)
- 課題解決型営業セミナー
  - 顧客攻略セミナー
  - 新規開拓営業セミナー
  - 営業マネジメントセミナー
  - 若手社員向け営業セミナー
  - 営業戦略セミナー
  - 営業改革セミナー
  - 営業標準化セミナー
  - 営業教育セミナー
  - 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
  - 自律力セミナー  
モチベーション対策編

#### 著作・配信

株式会社セントリーディング  
[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)  
本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。  
複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 顧客の課題と企業を結びつける営業とは どのような営業？

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

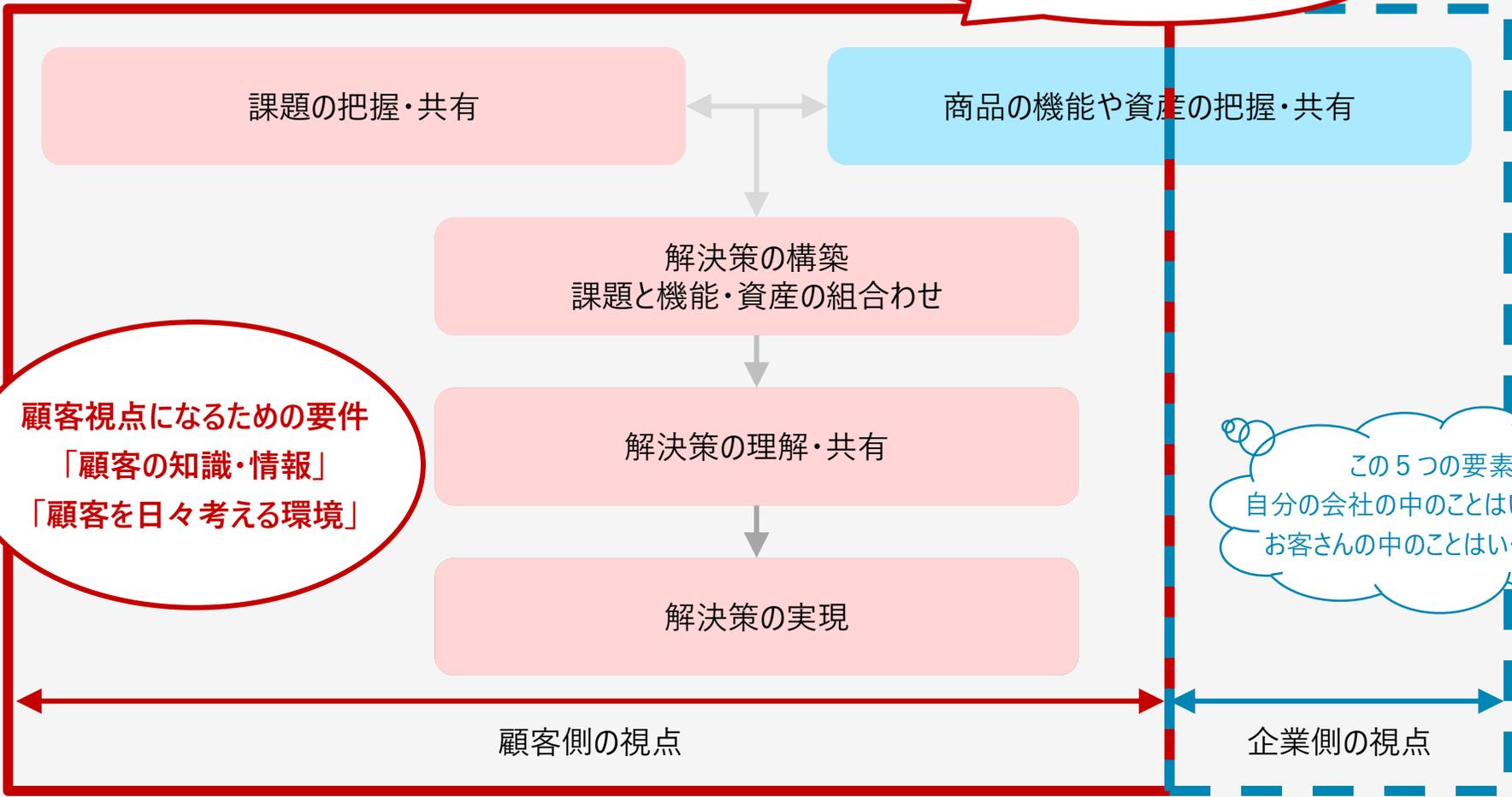
株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 4. 顧客の課題と企業を結びつける営業

営業活動は  
8割、顧客視点で行う仕事



- Agenda**
1. 営業という仕事の特性
  2. 営業強化の6つの障壁
  3. 今日の営業の役割
  4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
  5. 営業強化に必要なこと
  6. 課題解決型営業・戦略営業とは
  7. 営業強化に最低限必要なこと
  8. 営業強化セミナー

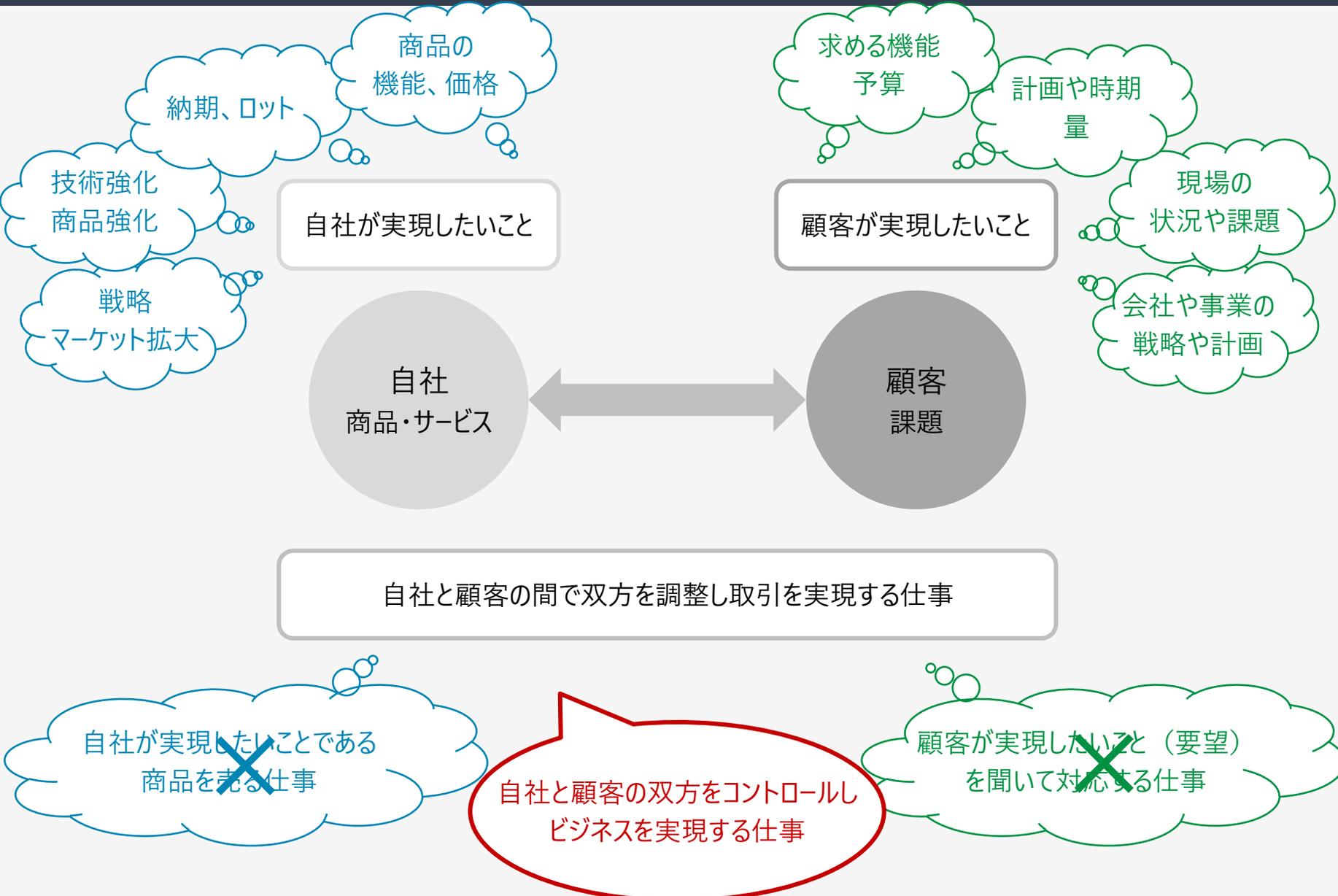
- 営業強化セミナー**
- 営業改革セミナー
  - 営業標準化セミナー
  - 営業教育セミナー
  - 自律力セミナー 受け身体質脱却編
  - 自律力セミナー モチベーション対策編

営業は顧客視点で行う仕事・・・顧客視点力®によって成果を上げる仕事

※「顧客視点力®」とは顧客視点で考え、実行する力

**著作・配信**  
株式会社セントリーディング  
[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)  
本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 5. 営業強化に必要なこと



### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. **営業強化に必要なこと**
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

株式会社セントリーディング  
[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 自社と顧客の双方をコントロールし ビジネスを実現する仕事に 必要なことは？

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. **営業強化に必要なこと**
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 5. 営業強化に必要なこと

上から順番に強化（整備）しているか？

参考

Sales Force Structure

セントリーディングHP > Knowhow > SFS



### Agenda

- 1. 営業という仕事の特性
- 2. 営業強化の6つの障壁
- 3. 今日の営業の役割
  - 顧客の課題と企業を結びつける営業
  - 強化に必要なこと
- 4. 課題解決型営業・戦略営業
- 5. 営業強化に最低限必要なこと
- 6. 営業強化セミナー
- 7. 営業強化に最低限必要なこと
- 8. 営業強化セミナー

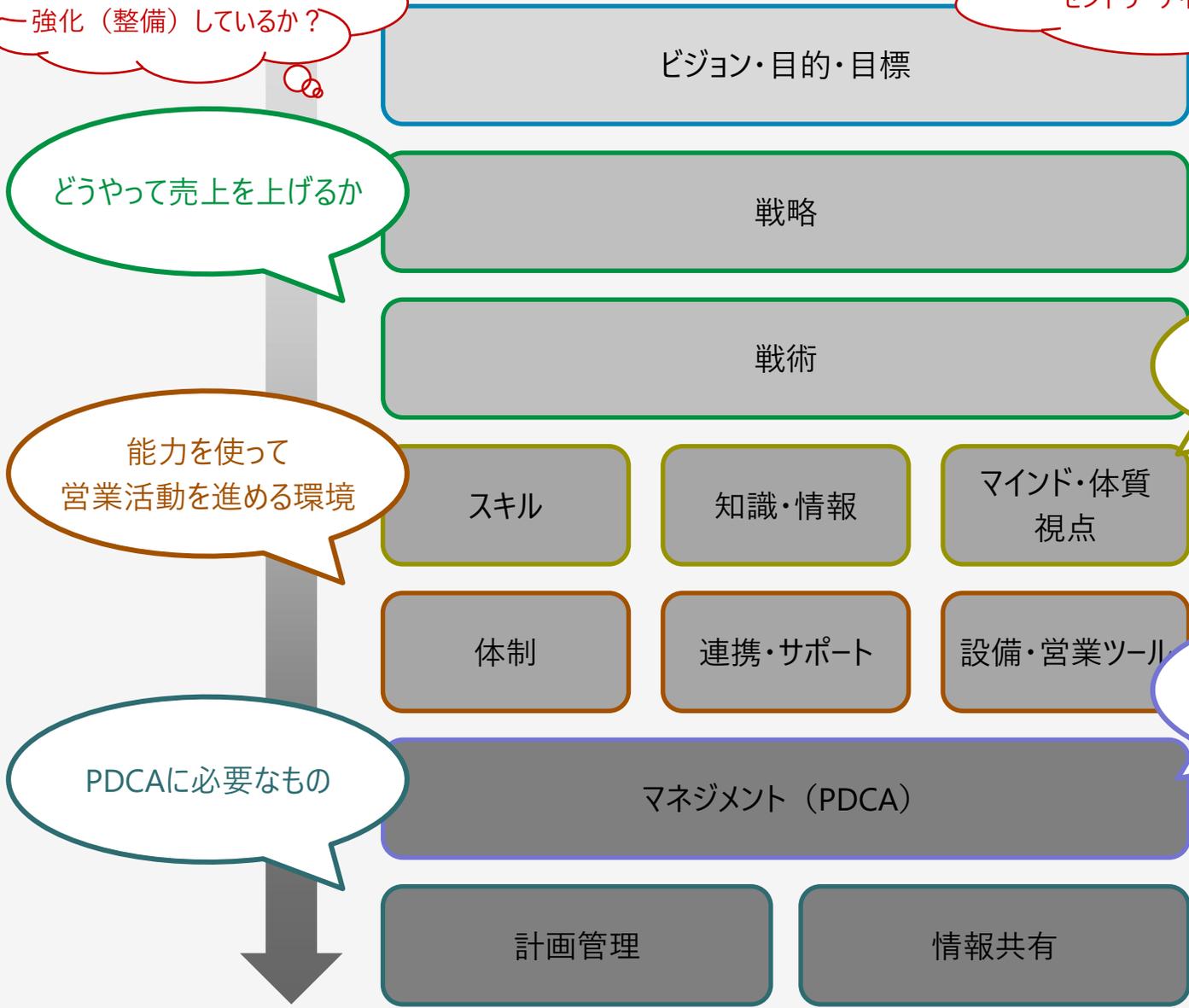
### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

社セントリーディング  
co.jp  
ナー動画及び  
(講義資料)  
株式会社セン  
属します。  
(チャ含む)、  
載、複製、加工は禁  
です。



どうやって売上を上げるか

目指すもの

能力を使って営業活動を進める環境

戦略や戦術に対しどのような能力が必要か

PDCAに必要なもの

計画通り、思い通りにいかないときにどうするか

営業はこの階層によって成果を上げる仕事  
…これらすべてが必要

# 「課題解決型営業・戦略営業が必要」 とよく聞くんが・・・

## 商品案内営業・御用聞き営業と 何が違う？

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

株式会社セントリーディング

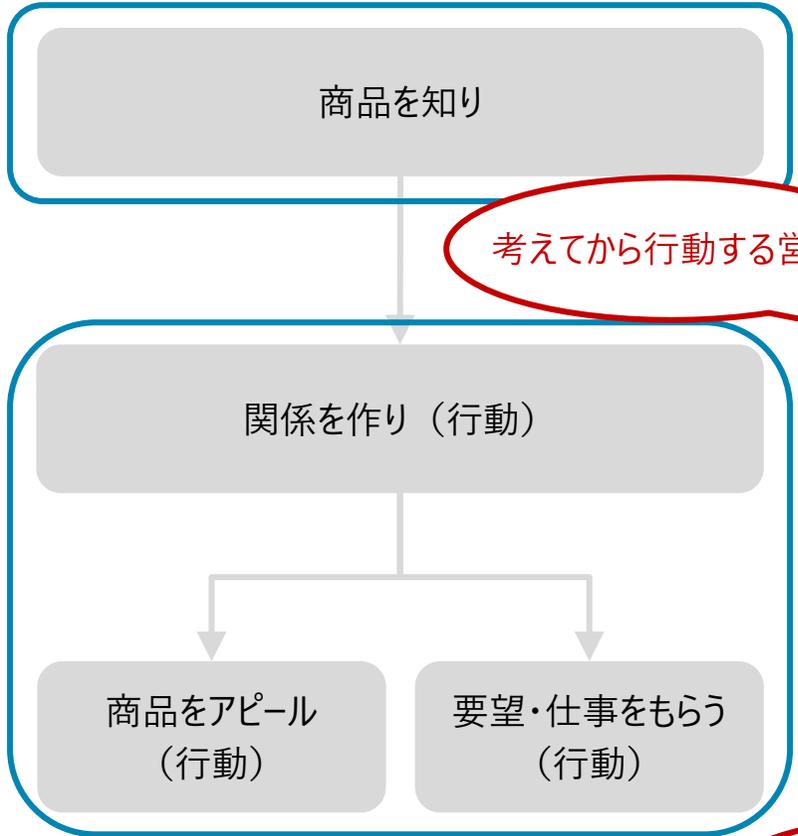
[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 6. 課題解決型営業・戦略営業とは

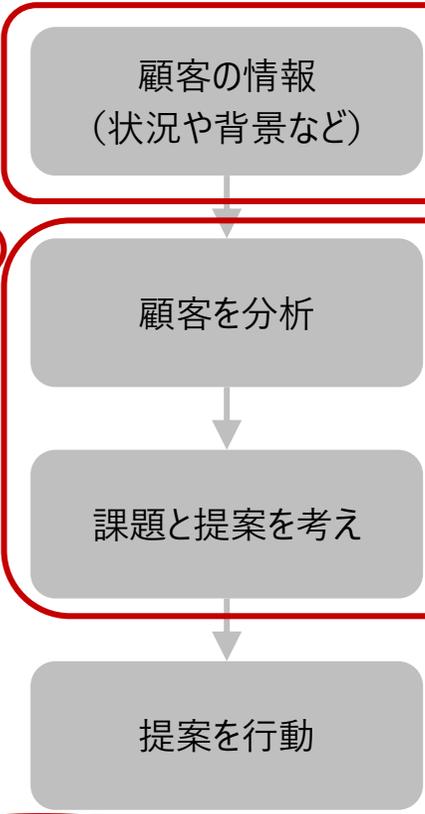
顧客の情報から始まる営業

「商品案内営業・ご用聞き営業」

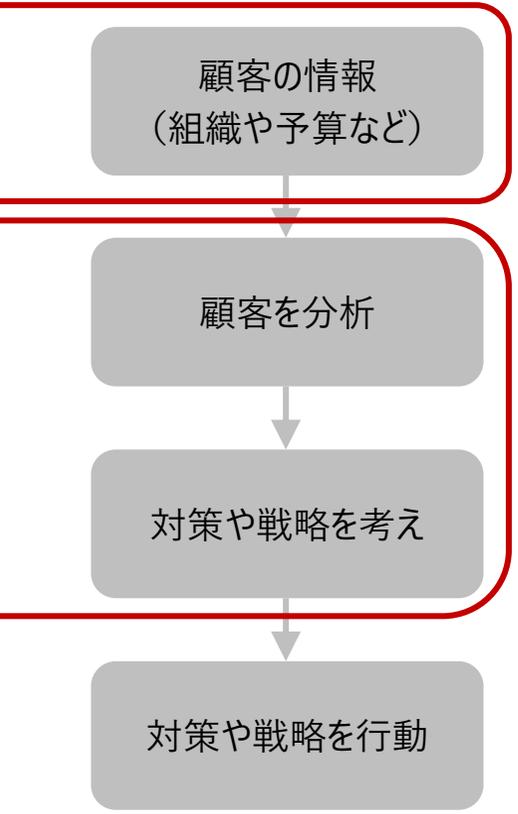


考えてから行動する営業

「課題解決型営業」



「戦略営業」



真逆の営業

商品の情報から始まる営業  
行動重視の営業（行動して考える営業）

顧客の情報から始まる営業  
考えてから行動する営業

### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. 営業強化セミナー

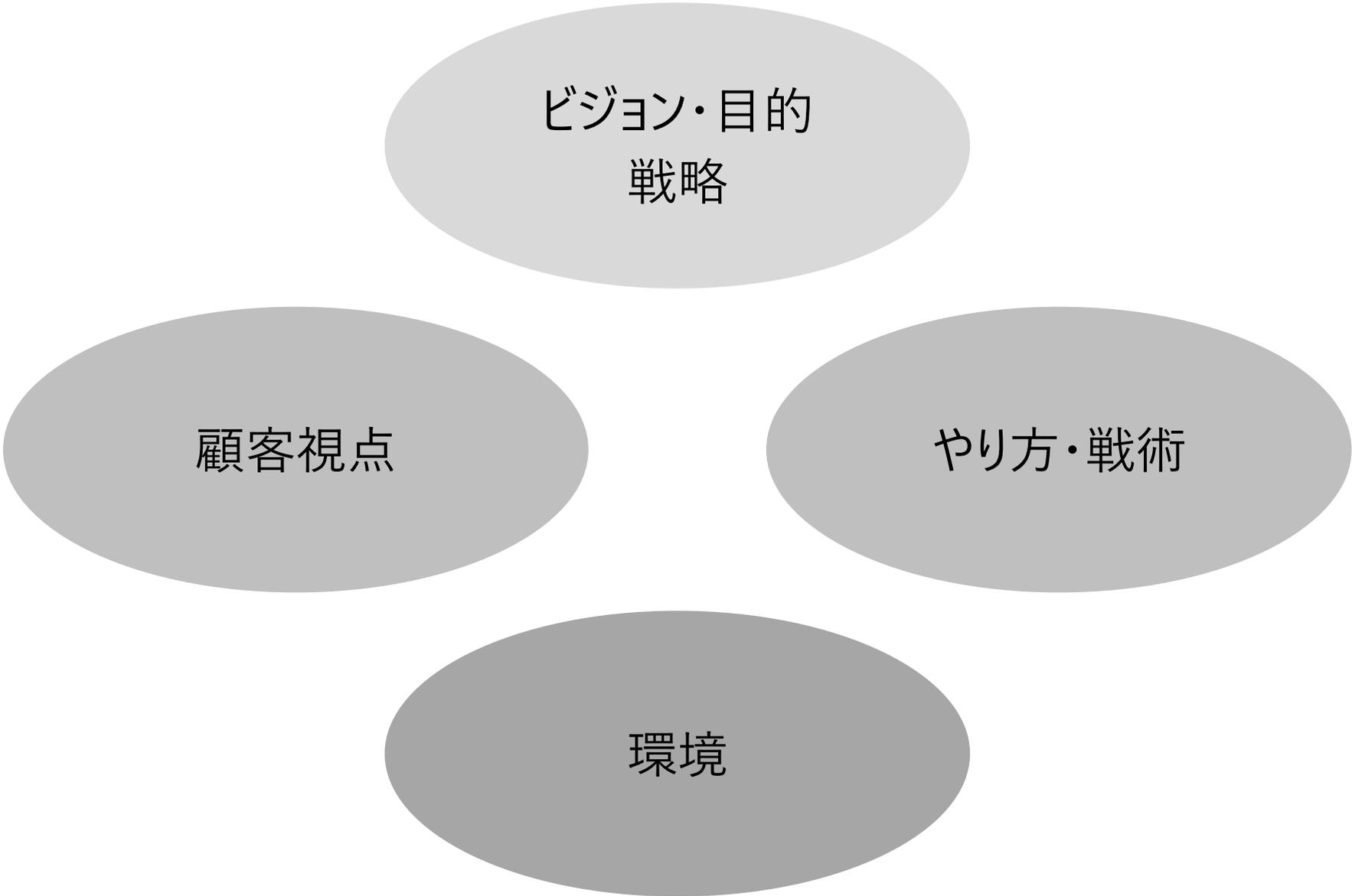
### 営業強化セミナー

- centleading.co.jp/seminar
- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

株式会社セントリーディング  
centleading.co.jp  
本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 7. 営業強化に最低限必要なこと



## Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. **営業強化に最低限必要なこと**
8. 営業強化セミナー

## 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](http://centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

## 著作・配信

株式会社セントリーディング

[centleading.co.jp](http://centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# 8. 営業強化セミナー

## 課題解決型営業セミナー

商品案内・御用聞き営業から  
課題解決型営業へ変革する方法

## 顧客攻略（戦略営業）セミナー

属人的・場当たりの営業から  
戦略営業へ変革する方法

## 新規開拓営業セミナー

潜在ニーズを検討させ、競合に勝てる  
新規開拓営業の作り方

## 営業マネジメントセミナー

状況判断・対策策定・指導力を強化し  
組織的に営業を強化する方法

## 若手社員向け営業セミナー

営業の本質を理解し  
営業力を身につけ成長する方法

## 営業戦略セミナー

変化する時代で売上を上げるための  
3つの営業戦略と7つの戦術

## 営業改革セミナー

平成30年の変化、令和の激変...  
営業強化で考えるべき7つの変化

## 営業標準化セミナー

組織的な営業強化に必要な  
営業の型を作るための5つの階層

## 営業教育セミナー

営業は個人のスキルで成果を上げる仕事  
現場で成長できる営業教育とは

## 自律力セミナー／受け身体質脱却編

受け身体質は環境が原因  
積極的な行動を促進する組織とは

## 自律力セミナー／モチベーション編

モチベーションの15の要因と  
モチベーションを上げる方法

# セントリーディング主催 営業強化セミナー

開催時期 2月～3月、5月～6月、10月～11月



セントリーディングホームページ > seminar  
<https://www.centleading.co.jp/seminar>



### Agenda

1. 営業という仕事の特性
2. 営業強化の6つの障壁
3. 今日の営業の役割
4. 顧客の課題と企業を結びつける営業
5. 営業強化に必要なこと
6. 課題解決型営業・戦略営業とは
7. 営業強化に最低限必要なこと
8. **営業強化セミナー**

### 営業強化セミナー

[centleading.co.jp/seminar](https://www.centleading.co.jp/seminar)

- 課題解決型営業セミナー
- 顧客攻略セミナー
- 新規開拓営業セミナー
- 営業マネジメントセミナー
- 若手社員向け営業セミナー
- 営業戦略セミナー
- 営業改革セミナー
- 営業標準化セミナー
- 営業教育セミナー
- 自律力セミナー  
受け身体質脱却編
- 自律力セミナー  
モチベーション対策編

### 著作・配信

株式会社セントリーディング  
[centleading.co.jp](https://www.centleading.co.jp)

本オンデマンドセミナー動画及びダウンロード資料（講義資料）の知的財産権は株式会社セントリーディングに帰属します。複写（画面キャプチャ含む）、録画、転載、複製、加工は禁止です。

# セントリーディングの営業支援サービス

## 研修・実践指導サービス

- ターゲット顧客に対する営業方法の作成・指導で、研修後にターゲット顧客へ実践
- 研修後に促進できる手法・テンプレートを提供し、継続的な実践を促進
- グループワークの実習で手法やテンプレートを共有し、組織的な営業活動を促進

企業内研修サービス	企業様ごとに企画し貴社内で開催する営業研修
合同研修サービス	複数社の合同参加で開催する費用を抑えた営業研修
実践指導サービス	研修後に、月1～2回・6ヶ月以上の継続的な営業活動に対する実践指導
オンライン営業研修サービス	WEB会議システムを活用した実践指導・営業方法添削つき営業研修

## 意識・体質改善プログラム

- 貴社の戦略やビジネスモデルと実行方法を考えることで意識を醸成
- 研修後の実行・運用施策による継続的な実行で意識・体質の浸透・定着を実現
- グループワークにより共通意識を醸成することで組織的な促進を実現

自主性・積極性・組織意識	会社の戦略や課題を自ら考え、組織内で積極的に行動する意識や体質
セルフマネジメント・PDCA	計画や段取り、課題と対策を考え、効率的に遂行するセルフマネジメント力
売上・利益・回収意識	適正な経営、事業運営に対する売上や利益、回収に対する意識と実行方法
リスク・契約意識	リスクを察知する体質や契約に対する意識、リスクを最小限に抑える体質

## コンサルティングサービス

- 様々な会社の営業を支援し確立した「課題解決型営業メソッド」で適正な営業を実現
- 戦略、しくみから営業現場での指導により実行および定着を促進するコンサルティング
- 研修・実践指導サービス、営業ノウハウ配信サービスと組み合わせ、総合的に支援

営業戦略・戦術支援	営業戦略や戦術の策定、営業ツールや各種販促施策の策定支援
営業標準化支援	プロセス、戦術、管理方法の標準化、PDCAサイクルや評価制度の確立支援
営業改革支援	営業強化・改革を実現する企画や推進方法の策定から運用

## オンデマンド営業研修サービス

- 顧客課題の仮説化、ヒアリング、提案、クロージング…自社の課題に合わせて受講
- 動画と一緒に提案書フォーマットなどのテンプレート、マニュアル、サンプル資料を一緒に提供
- 営業チームで考えるグループワークやグループワークの評価シート、受講後のテスト付き

Cent Ondemand Sales Training	サービス紹介サイト ( <a href="https://www.centleading.co.jp/cot">https://www.centleading.co.jp/cot</a> )	
	<ul style="list-style-type: none"><li>・ サービスの概要と利用方法、受講料</li><li>・ オンデマンド営業研修のコンテンツ、サンプル動画</li></ul>	

## 営業ノウハウ配信サービス

- 顧客課題の考察、提案、クロージング、指導、戦略…営業に必要なノウハウを総合的に掲載
- 毎月、営業社員に新しい営業ノウハウをメールで配信…営業社員のスキルアップへの動機づけ
- 自分と自分の会社の経験だけでなく…様々な会社の営業ノウハウで営業強化を実現

営業ポータル eigyou-portal.com	法人会員サービス 営業の理論や手法、テクニックや事例、テンプレートと作成マニュアルを提供し、貴社の営業活動や営業の強化、改革を促進します
営業のアドバイス eigyou-advice.com	個人会員・法人会員サービス 様々な会社で蓄積した営業ノウハウやテクニックと毎月のアドバイスメールで、営業の様々なシーンに対するアドバイスを提供します

## 営業のアドバイス

### 戦略・計画

「営業戦略の3つの要件」  
～ターゲット、競合対策、アプローチ…3つの方向性を明確にする～

## 営業のクイズ

### 新規開拓営業・アプローチ

あなたは求人広告の営業マネージャーです。部下5名のうちAさんだけが売上が上がっている。他の部下はお客さんを訪問しているのにぜんぜん注文をもらってこれない。  
…どのように指導する？

