

"テレワーク時代" に売上を伸ばす!

『営業ムダとり』戦略

コロナウイルスの感染拡大で一斉に広まったテレワークが営業活動を一変させました。今までの営業活動方法では、アポイントも取れず、御用聞き訪問もできず、相手のニーズもつかむことができません。今まさに営業は、大転換期を迎えています。テレワークの実施の有無ではなく、価値の大転換を受け入れ、自ら変革しなければ生き残れません。

本セミナーでは、これからどう営業活動の進化をするべきか? その環境に順応すべく営業現場のムダをどう排除するべきか? など、現実的な着眼点から営業活動を見直す手法を「実践型コンサルタント」が解説します。

講演内容

- I. テレワーク時代の定義と営業活動の現状
- II. 今、「ムダとり営業術」が成果をあげる9つの理由
- III. 営業の「断捨離」でコロナ禍に打ち勝つ!
- IV. 顧客も世間もよい「三方よし」の営業こそが生き残る!



講師

世古 誠氏

講師プロフィール

1969年 滋賀県大津市生まれ
滋賀大学経済学部卒業後、NEC マシナリー (現 キヤノンマシナリー) 入社。SFA (営業日報の電子化による営業強化) の草分け的存在の NI コンサルティングに入社。自社、他社の担当者の営業日報を精読し分析することで、多くのムダに気づく。自社でムダとりに奔走し、営業の効率化と業績向上を実現。

2018年、人手不足、ブラックと呼ばれる営業現場を改善しようと独立。営業ムダとりコンサルタントとして活躍中。これまで 3,000 社を超える営業研修実績を持つ。

日時

2021年3月23日(火)
15:00-17:00 (受付開始 14:30)

会場

投資育成ビル8F
東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員50名)

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷 3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

TEL：03-3499-0755

セミナー会場までのアクセス情報



お申し込み方法

弊社ホームページよりお申し込みをお願いしております。

下記URLにアクセスいただき、セミナー一覧より本セミナーを選択し、申し込みのお手続きをお願いいたします。

セミナー情報

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

東京中小企業投資育成 セミナー情報

検索



QRコードもご利用ください。

(QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。)

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※発熱・咳・喉頭痛を含む風邪のような症状がある場合や、体調がすぐれない場合はセミナーへの参加をご遠慮いただいております。

※新型コロナウイルス感染防止対策として、受付時の検温、会場でのマスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、三密防止へのご協力をよろしくお願いいたします。なお、検温の結果、体温が37.5℃以上の場合にはセミナーへのご参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承ください。

お申し込み締め切り

3月22日（月）まで（開催前日までお申し込みできます）

お問合せ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 山下 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。