

営業に関する
こんなお悩み
ございませんか？
専門家が解決！

顧客と
コンタクト
できているが
案件に
繋がらない



営業方法が
非効率

営業強化に
力を入れているが
うまくいって
いない



競合・既存
企業に
負けて
しまう



案件はあるが
受注に
ならない



そもそも話を
聞いてもらえ
ない



新規開拓営業で 成果を上げる方法

法人向け提案型商材の新規開拓営業は量と質の強化が成果を獲得

参加
特典

法人営業のノウハウ・テクニックを提供する営業ポータル/
【営業のアドバイス】無料ID公開※当日限り
様々な会社の営業支援で蓄積した営業のノウハウや
テクニックに関するアドバイスを提供しています。
営業成果、売上の質、スキルの向上にお役立てください！

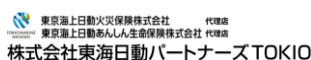
2 / 21

14:00～16:00
(受付 13:30)

木

会場：OBCセミナールーム
新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー32F
▶ 東京メトロ丸の内線 西新宿駅より徒歩3分
定員：50名(参加費無料・事前登録制)
対象：新規開拓営業にお悩みをお持ちの方
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 -



お申込みはこちら
※QRコードからも登録できます

<https://www.obc.co.jp/20190221/>



「新規開拓営業で成果を上げる方法」

※ 講師・共催企業と同業の方はお申込みをお断りする可能性がございます。
 ※ 講演内容は予告なく変更になる可能性がございます。

Webお申込み <https://www.obc.co.jp/20190221/>

日時:2019年2月21日(木) 14:00~16:00(受付 13:30~) 定員:50名(無料)

会場:OBCセミナールーム(新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー32F)



※QRコードからも登録できます

受付 13:30~	
14:00~ 16:00	<p>新規開拓営業で成果を上げる方法 【講師】 桜井 正樹氏(株式会社セントリーディング 代表取締役)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在の新規開拓営業の傾向と問題点、量重視のアプローチの罪 ・成果を上げるための新規開拓営業の検討プロセス ・有効なターゲットとアプローチ方法「アプローチできる人とすべき人etc」 ・案件を獲得するための商談方法「顧客に検討させる商談etc」 ・競合に勝ち受注を獲得する提案「小さい強みをいかせる提案etc」 ・営業特性を考慮したマネジメント方法と体制の作り方「量と質を強化するマネジメントと体制etc」 ・新規開拓営業の役割と明確にすべき目的「短期的な売上確保と中長期的な顧客容量増加・マーケット拡大」 ・新規開拓営業における成功事例「受注を獲得したアプローチ、商談、提案の事例」 ・新規開拓営業の特性から、今日の新規開拓営業の傾向と問題点、 <p>新規開拓営業のあり方、成果を上げるための方法や体制の作り方、留意点などをご紹介します。</p>

【会場地図】



わたしが解決します!

「課題解決型営業メソッド」を確立した営業支援のプロフェッショナル

株式会社セントリーディング 代表取締役 桜井 正樹氏

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。

FAX お申込

以下にご記入の上、03-6826-8431(東海日動パートナーズTOKIO法人営業部 渡辺)までお願いいたします。

TEL: 03-6826-8421(営業時間:午前9時~午後6時まで 土日・祝日・年末年始を除く。)

貴社名(必須)	
ご住所(必須) 〒 -	
TEL(必須)	FAX
ご芳名(必須)	Eメール(必須)
所属部署(必須)	役職(必須)
ご紹介者(必須)	<input type="checkbox"/> 宝印刷株式会社 <input type="checkbox"/> 東京海上日動火災保険株式会社 東京中央支店IPC <input type="checkbox"/> 株式会社東海日動パートナーズTOKIO 法人営業部(HP) <input checked="" type="checkbox"/> 一般社団法人日本IPO実務検定協会 <input type="checkbox"/> 株式会社オービックビジネスコンサルタント <input type="checkbox"/> その他()
業主	<input type="checkbox"/> 金融/保険 <input type="checkbox"/> 通信 <input type="checkbox"/> 流通/小売 <input type="checkbox"/> 運輸 <input type="checkbox"/> 旅行 <input type="checkbox"/> 製造 <input type="checkbox"/> サービス <input type="checkbox"/> 医療/福祉 <input type="checkbox"/> 建設/不動産 <input type="checkbox"/> その他()
企業規模(年商)	<input type="checkbox"/> 5億円未満 <input type="checkbox"/> 5~20億円未満 <input type="checkbox"/> 20~50億円未満 <input type="checkbox"/> 50~100億円未満 <input type="checkbox"/> 100~300億円未満 <input type="checkbox"/> 300~500億円未満 <input type="checkbox"/> 500~1,000億円未満 <input type="checkbox"/> 1,000億円以上
従業員数	<input type="checkbox"/> 10人未満 <input type="checkbox"/> 10~50人未満 <input type="checkbox"/> 50~100人未満 <input type="checkbox"/> 100~300人未満 <input type="checkbox"/> 300~500人未満 <input type="checkbox"/> 500~1,000人未満 <input type="checkbox"/> 1,000~5,000人未満 <input type="checkbox"/> 5,000人以上
お立場	<input type="checkbox"/> 経営陣/経営企画 <input type="checkbox"/> 営業責任者 <input type="checkbox"/> 営業担当 <input type="checkbox"/> 人事/社内教育担当 <input type="checkbox"/> その他()

【個人情報の取り扱いについて】

お申し込みの際にご入力いただくお客様の個人情報は、セミナーの受付業務に当たり名簿作成を行いお客様へのご対応をさせていただく上で必要なものです。お申し込みいただいた個人情報につきましては、セミナー講師、共催・協賛企業へ提供させていただきます。また、お預りした個人情報は今後当社及びセミナー講師、共催・協賛企業が開催する各種イベント、セミナー及び勉強会のご案内や当社及びセミナー講師、共催・協賛企業からの業務内容や製品情報・商品等のご案内に利用させていただくことがあります。なお、ご入力いただきましたお客様の個人情報は、以下の目的以外には使用いたしません。・当セミナーの運営・当社及びセミナー講師、共催・協賛企業が開催する今後のイベント、セミナー等のご案内・当社及びセミナー講師、共催・協賛企業からの製品情報及び商品等のご案内 なお、ご入力頂いた情報に関する当社及びセミナー講師、共催・協賛企業への開示・訂正・削除・その他は各社にお問い合わせください。個人情報の取り扱いについては各社のHPをご覧ください。

株式会社セントリーディング <https://www.centleading.co.jp/privacypolicy> 株式会社オービックビジネスコンサルタント <https://www.obc.co.jp/site/privacy>
 宝印刷株式会社 <https://www.takara-print.co.jp/privacy/> 東京海上日動火災保険株式会社 <https://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 <https://www.tnp-tokio.co.jp/privacy/> 一般社団法人日本IPO実務検定協会 <http://www.ipo-kentei.or.jp/privacy.html>



お問合せ先:株式会社オービックビジネスコンサルタント TEL:03-3342-1880(代)

[住所]東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー32F 担当:堀江/坂本/大竹

[URL]<http://www.obc.co.jp/>