

元キーエンス・プルデンシャル生命のトップセールス直伝!

「誰もが成果を上げられる。」

受講料
無料!

属人化しない強い営業組織の

2024年
ポイント」セミナー 10月15日(火)

14:00~16:00(セミナー)

16:15~16:45(個別相談10分×3社程度)



せっかく優れた商品やサービスを持ちながら、セールス面で悩んでいる事業者様は多いのではないのでしょうか。営業は能力やセンスだけでなく、手順やポイントを理解することが重要です。では、誰もが成果を出せる営業組織はどのように作ればよいのでしょうか?

担い手不足が深刻化し、営業パーソンの生産性向上が一層求められる中、多くの企業で営業教育の方法がOJT(On-the-Job-Training)頼みという状況が続いています。

一方で、**強い営業組織には成果が属人化しない育成ノウハウが存在します。**

今回のセミナーでは、キーエンスやプルデンシャルでトップクラスの実績を重ね、現在は営業研修講師・コンサルタントとして活躍する株式会社Sales Navi代表の田中大貴氏が、これまで実践してきた営業の型と、強い営業組織を構築するためのポイントをお伝えします。**多数の営業社員を抱え、成果のばらつきに悩んでいる企業のチームリーダー、管理職、経営者の皆様には特におすすめの内容です。**

この機会に是非ご参加いただき、体系的な営業育成ノウハウを学んで、自組織のさらなる強化にお役立てください。



たなか だい き
《講師》 田中 大貴 氏

株式会社Sales Navi 代表取締役

キーエンスで営業職に従事し、在籍中に連続目標達成した後、プルデンシャル生命にスカウトされ入社。入社以来11期連続社長杯入賞。2017年に全国最年少で部長に就任。2017 - 2021年度MDRT TOT会員(上位0.01%の営業成果に相当)に認定されるなど、営業職において客観的に評価される高い実績を挙げ続けた。2021年に株式会社Sales Naviを設立し、誰もが成果をあげることができる社会の創造を後押ししている。

会場

金沢商工会議所会館

1階 ホール(金沢市尾山町9-13)

内容

①営業の現状と課題

②キーエンス・プルデンシャル生命から学ぶ営業の秘訣

③誰もが成果を上げられる強い営業組織の作り方

定員

50名 ※1社2名まで

対象者

強い営業組織(チーム)を作りたい
経営者・管理職 等

申込
方法

申込フォームもしくは二次元コード
からお申し込みください。

<https://forms.gle/RXjaKGHhZUEWhc1XA>



・申込の際に頂いた情報は、当所からの各種連絡や情報提供、フォローアップのために限り使用することがあります。

《お問合せ先》金沢商工会議所 経営相談グループ 〒920-8639 金沢市尾山町9-13

TEL 076-263-1161 / FAX 076-263-1158 / <https://www.kanazawa-cci.or.jp/>

