

部下を覚醒させる、再現可能な 法人営業・売上拡大セミナー

営業最下位だった職員が、3か月後には月次予算を達成するように。また、「会社を辞めたい」と言っていた入社3年目の営業社員が、1年後100人中業績1位に。その劇的な成果が、「奇跡」や「俗人的スキル」ではなく、再現可能な型に基づく指導の結果である理由を解説します。営業スキル向上や部下育成、組織の成果アップを目指す方々に最適な、現場で即実践できるノウハウ満載のセミナーです。

日時：2026年4月23日（木）午後2時～4時
会場：区立商工会館5階 第一会議室
住所：渋谷区渋谷1-12-5
定員：30名（先着順）
受講料：無料

内容

- ① **具体的事例**
講師がどうやって、多くの営業組織を活性化してきたか。
- ② **営業組織が育成できない理由**
ほとんどのの営業組織が育成できない理由は？原因を知り、対策を立てる。
- ③ **法人営業は「段取り八分」**
営業準備の大切さと、その方法
- ④ **人が営業する役割は？**
デジタルではなく、アナログで営業する目的と価値を知る。
- ⑤ **各種営業スキル・テクニック**
アポ・成約率を高めるために必要なスキルとテクニックをご案内します。
- ⑥ **マネジメントスキル**
経営者・営業マネージャーに必要なスキルや考え方をお伝えします。
など

【講師略歴】

1993年に安田火災海上保険（現・損害保険ジャパン）入社。
2006年に外資系保険会社、2010年に人材ベンチャーを経由後、
2013年に株式会社シードパートナーを設立。代表取締役就任。

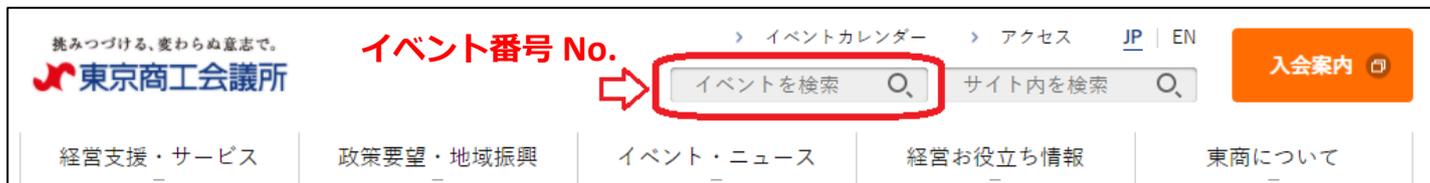
法人営業一筋で、自身が営業マンとして多くの実績を残した一方、部下指導、コンサル先の指導に定評あり、2025年5月に「東洋経済新報社」から法人営業のノウハウ本を出版。



★お申し込み方法

※QRコードが読み取れない場合は、東京商工会議所ホームページ上部の「イベント検索」欄にイベント番号【 】をご入力いただき、アクセスしてください。

お申込みはこちらから



Webでのお申し込みが難しい場合には東京商工会議所渋谷支部まで電話でお問い合わせください。

※今後、FAXによるご案内が不要な場合には下記にご記入のうえご返信（渋谷支部FAX:3498-6569）くださいますようお願いいたします。

【FAX送信停止希望】会社名： _____ ご担当者： _____ TEL： _____ FAX： _____