

～勘に頼らない成功戦略～ フレームワークを活かす営業力強化セミナー

営業活動の成功のカギは、個々の力を引き出し、チーム全体のパフォーマンスを最大化することです。しかし、リモートワークの普及による働き方の変化などにより、営業の成果を上げるだけでなく、チームの調和を保つことは難しくなっています。また、本業以外にもカスタマーハラスメントなど対応が必要となり、営業スタイルも新たな局面を迎えつつあります。本セミナーでは、個人とチームの営業力を強化する実践的な手法を、汎用的なフレームワークを用いて学びます。チームのモチベーションを高め、「勘と経験」に頼る営業から脱却し、ロジカルに営業活動を進めたい営業職の方や営業チームの方は、ぜひご参加ください。

開催概要

日時：2025年10月15日（水）14:00～16:00

※Zoom配信のため、ご自宅やオフィスにて受講ください。

参加費：無料 定員：60名（先着順）

【オンライン配信にあたっての注意事項】

- ・「ZoomミーティングID/PW」はセミナーの3日前までに電子メールにて送付致します。
- ・データ通信容量については受講者ご自身で確保をお願いします。有線LANまたはWi-Fi接続を推奨します。
- ・事前に各自の端末から右記URLにアクセスし、Zoomアプリのダウンロードが必要です。<https://zoom.us/download>
- ・本セミナーのコンテンツ（動画や資料等）に関する著作権は、講演者、当所、その他の著作権者に帰属します。
- ・本セミナーコンテンツの複製、上映、公衆送信、展示、頒布、譲渡、貸与、翻案、翻訳、二次的利用等は目的の如何を問わず禁止とします。
- ・当日の接続トラブルには対応いたしかねますので、予めご了承ください。

講師

内容

スクラムコンサルティング 代表コンサルタント 中小企業診断士 杉山 建夫 氏



関東日本フード、中央包装機、三菱商事プラスチック等において食品全般、包装機械及び資材、プラスチック製品などを中心に、新規開拓や営業マネジメントを手掛ける。その後M&Aアドバイザーを経て、経営コンサルタントへ転身。父親が代表であった会社の破産経験を強みに変え、経営者とスクラムを組み、会社経営や事業承継などの難しい課題解決に挑戦（トライ）する。

【保有資格】中小企業診断士、事業承継士、CFP®認定者、事業再生士補、包装管理士

1. 営業環境の変化とフレームワークの重要性
2. デジタル・アナログ融合時代の営業チームを考える！
3. フレームワークを活用した実践的な営業スキル

- ・商談の成功パターンを共有しチーム力アップ
- ・カスタマーハラスメントから営業メンバーを守る
- ・データを活用して営業の成果をアップ など

お申込方法

※注意事項などの詳細については、ホームページにてご確認ください。

東商のホームページ上段の「イベントを検索」欄に、イベント番号「206035」を入力して、Enterキーを押すと、申込みページに遷移します。

なお、お申し込みにあたって東商マイページへのご登録が必要となります。

【お問い合わせ先】東京商工会議所北支部（担当：小林） TEL 03-3913-3000