

挑みつづける、変わらぬ意志で。

オンライン開催

参加費無料

営業力強化セミナー(チーム力アップ編)

デジアナ時代を生き抜く! フレームワークを使った王道の営業!

リモートワークや業務の分業化が進む中で、営業はますます「個別最適」という環境にあります。その一方で、チームとしての考え方や判断軸が共有できなければ、営業活動は点の集合にとどまり、組織力は発揮されません。そこで本セミナーでは、再現性ある営業体制づくりをテーマに、汎用的なフレームワークを使って営業の考え方を整理しチームで共有するための仕組みを考えます。デジタル時代でも普遍的「人が考え、対話し、判断する」プロセスを大切に、チームとして積み上がる営業の形を考えていきます。変化する働き方の中でも、営業チームの力を着実に高めていきたい方は、ぜひご参加ください。

開催日時 2026年9月11日(金)
14:00~16:00

会場

オンライン開催(自室からご視聴ください)
※当日のログイン情報は開催前にご連絡
致します。(前日に届いていない場合はご連絡ください)
音声は原則ミュート(質問時はミュートを外す)、カメラは原則
オンにしてご視聴くださいますよう、お願いします。

定員 50名(先着順)

内容

- ◆ デジアナ時代の変化を勝ち抜くためのフレームワーク志向の必要性
- ◆ 対話と判断のプロセスを共有しチームで積み上がる営業体制の確立
- ◆ シーン別フレームワーク活用による営業スキルアップ実践法
 - ・ 誰が担当しても実践できる商談の流れを作りたい
 - ・ チーム内の自己認識を高め、相互理解を促進したい



講師

中小企業診断士 杉山 建夫 氏

スクラムコンサルティング 代表コンサルタント

【講師略歴】 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、包装管理士

申込方法

FAX、オンラインどちらでもお申し込み可能です。FAXの場合は以下のフォームに記入の上、送付をお願いします。オンラインの場合は、右側にある2次元コード、もしくは東京商工会議所のウェブサイト内(イベント番号)からお申し込みください。満席の場合のみ事務局よりご連絡いたします。



貴社名(屋号)

ご参加者氏名

所属・役職

〒

住所

業種

従業員数

TEL

FAX

必須 E-mail

(視聴用のID,Passをメールでお送りします)

※2名以上で申し込まれる場合は、用紙をコピーして別々にFAXしてください

※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

●今後このようなFAX情報の停止をご希望の方は、恐れ入りますが、にチェックの上ご返信ください⇒ FAX送信停止希望

＜お問合せ先＞東京商工会議所板橋支部 鈴木 TEL:03-3964-1711

申込み先 FAX:03-3964-3434