

フレームワークを使って考えるデジアナ時代の営業の王道 営業力強化セミナー（戦略・戦術編）

物価高対策や価格転嫁交渉の難航など、営業の進め方に悩む企業が増えています。デジタル化が加速する一方、「何を基準に考え、どう動けばよいか分からない」と戸惑う方も多いと思います。そこで本セミナーでは、どこを狙い、どのように攻めるかという営業の戦略と戦術を整理し、デジタルの利点を認めつつ、フレームワークを用いて「自分で腹落ちする」アナログの良さを活かす営業の視点を提示します。これにより戦略（考え方）と戦術（使い方）を整理して判断軸ができれば、自分流の営業手法を導き出せるようになります。フレームワークを使って営業の幅を広げたい方は、ぜひご参加ください。

- **日時** 2026年6月1日（月）
14:00~16:00
- **開催形式** リアル形式
- **開催場所** 江東区産業会館2階第5・6展示室

● **定員** 40名

※定員になり次第、締切となります。
※ご参加いただけない場合のみ事務局よりご連絡します。

● **参加費** 無料 イベント番号：206959

● **申込方法**

- ① 下記に必要事項をご記入の上、FAXでお申込み
いただくか、「**東商マイページ**」よりお申し込み
ください。
- ② 参加券は特に発行いたしませんので、当日受付にて、
本参加申込書またはお名刺をご提示ください。

● **内容**（予定）※変更になる場合がございます。

1. デジアナ時代の変化を勝ち抜くための
フレームワーク思考の必要性
2. 戦略と戦術を整理して自分流の営業手法を
導き出す思考プロセス
3. 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

スクラムコンサルティング
代表コンサルタント
杉山 建夫氏
（中小企業診断士・事業承継士）



【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の難しい課題解決に挑戦（トライ）する。

FAX: 03-3699-5511

東京商工会議所江東支部 行

講習会（2026年6月1日）参加申込書

【本件問合せ先】
東京商工会議所 江東支部
TEL:03-3699-6111

会社名 (屋号)			
所在地			
TEL		FAX	
参加者	お名前：	mail：	

◆ご提供いただいた情報は、本事業に関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所が主催する各種事業のご案内（メルマガ、DM及びFAX）のために使用することがあります。

※今後のFAX案内が不要の場合は、チェックボックスに印を入れ本紙をFAXにてご返送ください。 → （案内不要）