

チームで信頼の輪を広げる！

若手・リーダーの営業力強化セミナー

営業成功のカギは、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。一方でリモートワークの普及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ム対応が必要となる等、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。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。

■ 概要

開催日時

2025年4月25日(金)

14時～16時

開催場所

オンライン開催(Zoomライブ配信)

参加費

無料

定員

40名

申込方法

- 以下の二次元コードまたは東京商工会議所HPをご検索の上「東商マイページ」よりお申込みください
- 申込後、受付完了メールが自動配信されます
- 定員によりご参加いただけない場合は、別途事務局よりご連絡いたします

講師紹介



スクラムコンサルティング
代表・中小企業診断士

杉山 建夫 氏

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。勤務先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、そして創業支援などの難しい課題解決に挑戦(トライ)する。

主な内容

1. 営業環境の変化とフレームワーク(考え方)の重要性
2. デジアナ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に対応し、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

セミナー参加方法のご案内

東京商工会議所ホームページからの申込み

挑みつづける、変わらぬ意志で。
東京商工会議所

イベントを検索 サイト内を検索

東商マイページ ログイン 入会案内

経営支援メニュー 政策要望・調査・国際展開・委員会・部会 地域振興・活動 国や都の施策情報・企業事例 東京商工会議所について 組織・採用・発行物

ホームページ上部
イベントを検索に
「205241」
をご入力ください

もっと便利に
もっと役立つ
もっと身近な東商

二次元コードからの申込み



左記の二次元コード
よりお申込ください

【問合せ先】東京商工会議所 千代田支部 担当：山本
(TEL:03-5275-7286)

◆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(DM及びFAX)のために使用場合があります。

◆今後のFAX案内が不要の場合はお手数ですが、右の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)