

選ばれる営業のはじめ方

参加費:無料

定員:30名

～営業プロセスの可視化×仮説検証で、
信頼を積み上げ、商談の成功率を引き上げる～



【内容】

売上不振は資金繰り悪化を招き、倒産リスクに直結する主要要因の一つです。にもかかわらず、多くの中小企業が「営業経験者の不足」「組織的な営業展開の仕組みがない」という課題を抱えています。

いまや顧客は、課題を見つけるとネットで解決策を即座に検索・比較し、短時間で意思決定します。さらに生成 AI の台頭により、そのスピードは一段と加速していく見込みです。

だからこそ、営業プロセスの再設計と、顧客が“選ぶ理由”として認める価値の提供が競争優位のカギとなります。

本セミナーでは、営業力の底上げや製造業の“下請け脱却”を目指す企業様に向けて、BtoB・BtoC に共通する「外さない営業」の本質を、再現性のあるステップでわかりやすく解説します。営業経験が浅い方でも、自社の売上アップに直結する行動ポイントを持ち帰れる内容となっています。

【日 時】令和7年 11 月 19 日 (水) 15:30～17:30

【会 場】クリエイターズプラザ（クリエイション・コア東大阪 南館3階）

【講師プロフィール】 匂梅 和章 氏（こうばい かずあき）



プラムセントコンサルティング 代表、中小企業診断士、MBA（経営管理修士）、日本食品衛生協会認定 HACCP 普及指導員、国際 HACCP 同盟認定 リード・インストラクター
食品原材料・健康食品・化粧品・包装資材・機械設備など多岐にわたる商材を取り扱い、小売の BtoC 営業から卸・製造の BtoB 営業まで幅広く販路開拓に従事。現在は、流通の川上～川下で培った知見を基に、クライアントの事業特性と成長フェーズに即したマーケティング設計（ターゲットの特定→顧客価値の定義→強みを活かした価値の創出→価値の届け方）を一気通貫で実装し、再現性ある「売れる仕組み」の伴走支援を行っている。

●●お申込み・お問合せ●● 下記の表にご記入の上、メールまたはFAXでお申込みください。

(公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

TEL:06-4309-2301 FAX:06-4309-2303 E-mail :seminar@hispa.biz-web.jp

【参加申込み欄】

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			



こちらからも
申込みできます