

GAFAMの元トップセールスが教える「自然と売れていく技」

～できる営業がコツソリ行っている“売れる仕組みづくり”～

限られた時間で高い営業成果を上げるためには「売れる仕組みづくり」が大切です。自社が優れた商品や魅力的なサービスを有していても「売れる仕組み」がないと売上につながりません。この「売れる仕組み」を考え、実践するのが営業担当者の役割です。今回のセミナーは、Microsoft日本法人でトップの営業成績をあげた経験を有する中小企業診断士を講師に迎え、営業担当者を対象にワークショップを交えながら「売れる仕組み」を一緒に考えるセミナーです。営業のベテランから初心者はもちろんそれらを統括する立場にある方まで幅広い層の方が役立つ内容です。ご参加をお待ちしています。

開催概要

- 【開催日時】 2025年6月5日(木)
14:00～16:00
- 【定員】 30名 (事前申込先着順)
- 【会場】 文京シビックセンター 地下2階
産業とくらしプラザ「研修室A・B」
(住所) 文京区春日1-16-2

講師

ランナーズ株式会社 代表取締役
中小企業診断士 関根 壮至 氏

【略歴】 大学卒業後、電子機器製造業、モバイル通信キャリアを経てMicrosoft日本法人に入社。同社在籍時代に年間営業トップの成績2回あげ表彰を受ける。その後、親族が経営する企業（年商60億、社員数350名）の事業承継をアトツギとして経験。社長・会長時代には短期間で同社の業績を伸ばす。現在は同社の経営を次世代に託し、自身の経営者経験を生かしたコンサルティングを行っている。

講演内容 (予定)

- 経営者が営業社員に期待すること
- 顧客が自社に期待すること
- 売れる仕組みづくり(ワークショップ)
- 売れる営業・売れない営業の行動比較 等

申込方法

- ① オンラインでの申込みの場合
東京商工会議所HPのイベント・セミナー
<https://myevent.tokyo-cci.or.jp/> (イベント番号 **205230**) から
お申込みください。
※ お申込みにあたっては「東商マイページ」へのご登録が必要となります。
※ 右記二次元バーコードからもお申込み可能です。
- ② FAXでの申込みの場合
下記申込書に必要事項をご記入のうえお申込みください



【お問い合わせ】 東京商工会議所文京支部 TEL 03-3811-2683

FAX: 3811-2820 東京商工会議所 文京支部 行

会社名			
参加者名		役職	
所在地			
TEL		FAX	

ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合がございます。FAX配信停止を希望の方は、上記申込欄に「FAX停止希望」と記入の上、文京支部FAX(03-3811-2820)へ返信ください。