

Invitation

若手営業の「伸び悩み」に、危機感をお持ちの企業様へ

株式会社ベストマッチ・株式会社セールスヴィガー／共催セミナー

2月7日(木) 15:00～17:00



共催セミナーの開催情報につきましては、左のQRコードからも
ご確認いただけます。

<https://www.bestmatch.co.jp/news>

営業人財育成の課題解決に、 当セミナーをお役立てください。

先着順

無料

期待の若手営業が、売れずに伸び悩む。殻を破れず、すぐ辞めてしまう。

その原因は、上司・同僚・後輩との間で発生している「相互認識のズレ」にあります。

表面化しづらい課題だからこそ、気づかず放置すれば手遅れになります。

人財の成長・定着を前提とした生産性・売上計画に、ロスは生じておりませんか？

当セミナーでは、『業界初の法人営業に特化した360度評価サーベイ』によって

課題を明確にし、的確な打ち手を導き出した事例・手法をご紹介いたします。

若手営業の「伸び悩み」に危機感をお持ちの企業様にとって、

必ずやお役に立てる機会を創出いたします。

株式会社ベストマッチ 取締役 佐井幸太郎

株式会社ベストマッチ・株式会社セールスヴィガー／共催セミナー

[テーマ]

売れずに育たない営業、定着の悪い組織、
噛み合っていないマネジメントの実態とは？

～「営業人財育成」から課題解決に導く事例・手法のご紹介～

講演者：株式会社セールスヴィガー 代表取締役 大西 芳明

日 時：2月7日（木）15:00～17:00（開場14:45）

会 場：船橋ツインビル（イトーヨーカドー）西館6F（JR 船橋駅より徒歩3分）

申込先：株式会社ベストマッチ 総合企画部セミナー事務局

TEL.047-426-9333（月～金／10:00～18:00）



株式会社セールスヴィガ
ー代表取締役
大西 芳明

セミナーで紹介いたします「SDサーベイ」(Sales Development Survey)は、営業個人や組織のコンディションを数値化し、弱みや課題の原因を明確にして具体的な打ち手を見出します。本人に大きな気づきのインパクトを与え、行動変革へと導くことが「売れる営業」を育成する第一歩です。

実際にサーベイで使用する質問内容やサンプル事例を通して、体感いただく中で貴社に置き換えた場合のイメージが深まる場面にいたします。ぜひご参加ください。

【Profile】

元株式会社リクルート（現リクルートホールディングス）。

各事業で営業、営業管理職として従事。インターネット事業の立ち上げを担当。

その後、上場企業数社の営業系役員を歴任した後、楽天株式会社の取締役に就任、CEO補佐として代表取締役会長兼社長であるオーナーの三木谷浩史氏をサポート。

2015年に営業支援をテーマとした株式会社セールスヴィガーを設立、代表取締役に就任。