

Being Sales:

～営業のブレークスルー：あなたを止めるものは何もない～

経営者や組織のリーダー、セールスパーソンのために開発された3日間の特別イベント。
営業とは、あらゆる組織にとって最も重要な機能のひとつです。

営業なくして顧客はなく、成長の機会もなく、やがて組織は消滅します。

したがって、あなたの組織における営業機能が、たった今、どれだけしっかりと機能しているかを検証することは急務ではないでしょうか。

考えてみれば、私たちはいつも誰かに何かを売り込んでいます。役員は取締役会でアイデアを売り込んでいますし、管理職の人達は役員に予算獲得のためにプランを売り込んでいます。企業は顧客に製品やサービスを売り込み、顧客はそのまた顧客に、そして、親は自分たちの子供により良い未来のために良い学校に行くことを売り込み、そして またその先に、、、。

そして世の中には数多くの“どうやったら売れるのか”的なハウツーが溢れかえっていますが、それらハウツーを取り入れたとしても、必ずしも売上成果に繋がらない — なぜそのような事態が生じるのでしょうか？ — それは私たちの大半は営業とは何かをやることであり、うまくやれば売上を確実に上げられる一連の行動のようなものだと考えているからです。私たちの関心は、営業をやること、つまりはどのように営業するかにあります。

この3日間のイベントは営業の新しいパラダイム -世界観- を構築し、新たな営業成果へのアクセスを見出す機会です。それは営業をやるということではなく、あなた自身や社員を「Being Sales」-営業である-という状態にシフトさせるものです。

●日時：

Day1: 2024年4月12日(金) (9:30-21:00)

Day2: 2024年4月13日(土) (9:00-20:00)

Final* (zoom): 2024年4月17日(水) (19:00-22:00)

●受講形式：会場で対面形式 (*Final Sessionはオンラインzoomで行います。)

●場所：申込企業様に後日お伝えします。

●参加費：1名様 330,000円(税込)

※お席には限りがございます。お早めのお申し込みをお勧めします。

●申込方法：お申込み・お問い合わせは、担当コンサルタントまで。

●電話番号：03-5423-6014

Event Leader:

ヴァントグループジャパン株式会社
代表取締役兼首席コンサルタント

上野高穂



株式会社リクルートにて人事部採用担当
・米国海外採用担当として渡米。その後
大手企業向けの人材開発コンサルタントと

して人と組織の活性化・キャリア開発・次世代リーダー育成・リーダーシップ開発に携わる。現在、ヴァントグループジャパン株式会社の代表取締役兼首席コンサルタントとして企業風土・組織変革支援を通して企業の今までには起きえなかったビジネス成果の実現を支援している。

『人と組織がどんな状況においても生きる喜びと満足と共に非凡な成果をあげ続ける』ことをテーマとしている。

ブレークスルーパフォーマンスを生み出す準備はできていますか？

<https://info.vantogroup.com/jp>

Being Sales:

～営業のブレークスルー:あなたを止めるものは何もない～

新しいパラダイムを発見していく過程では、営業に直結する以下のアクセスを手に入れます：

- ◆行動を阻んでいる隠れた思い込みの限界を超えて、画期的な売り上げを実現する。
 - ◆あなたの組織における営業機能がマーケットとしっかりと呼応する。
 - ◆“営業”と“売る”こととの新しい関係を築き、組織のビジョンを実現するために、あなたの組織に大きな力を与える。
 - ◆「Being Sales」-営業である- という世界で新たに発見したパワーと自由さ によって、前例のない売上を生み出す。
-

「Being Sales」が選ばれる理由(参加者の評価)：

今まで受けた仕事に関連するワークショップの中で最も役に立つ、またはとてもやる価値があった

仕事においての実用的な価値が大きいにある、またはある **100%**

95%

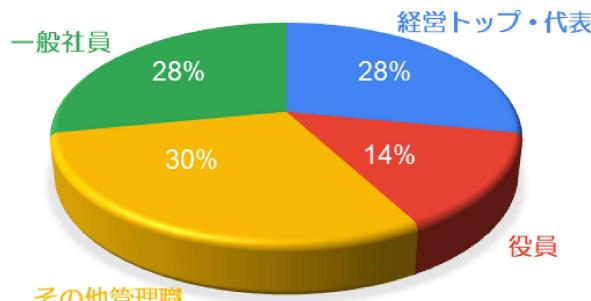
持続的な価値が大きいにある、またはある

100%

参加者の声：

- 営業を止める理由が無数にあるが、それが全部自動で流れてくるストーリーだと掴んだこと。(保険業/営業)
- ワークショップで創作した繋がりの会話を実践したら、人から引き継いだ難しい案件だったが即契約締結となった。また、苦戦を強いられる採用面接でも我々が何者であるのかを100%伝えたことで、面接者全員の採用が決まった。(福祉事業/取締役営業本部長)
- 自分がいかに話を聞いていいかを理解できたこと。今後の会話の中では必ず活かしたいと思う。(飲食業/部長)
- 自分は責任者に立たず、常に逃げ道を作っていることを発見。肉離れを起こし歩けない状態になった時も、以前ならアポに行けないと諦めていたところ、どうやったら営業できるかを考え、パパっとお客様に連絡して、ここまで来てもらえますか、ここに変更してもらっていいですかというコミュニケーションを自然と取っていた。立つ場所がシフトした！(投資会社/執行役員)
- 人の話を本当の意味で聞くこと。聞いていると思っていたけど、ほとんど聞いていなかった。会話は話すことを重視していたが聞くことのほうが大切だと気づいた。(製造業/一般社員)
- 自分はどう生きるか。大きな目的、ビジョンにコミットし、小さな事に囚われず、パワフルな生き方を創造していくたいと思えたこと。(食品製造業/取締役)
- 理論武装して今まで会話に臨んできたが、顧客の世界は本当には聞いていなかったのだと気付き、1年近く契約に至らなかった顧客と向き合い、相手の世界を再創作して会話した結果、6千万円の商談が即時でほぼ倍の1億1千万円の契約になった。(保険業/代表取締役)

参加者（役職別）



ワークショップの影響分野



ブレークスルーパフォーマンスを生み出す準備はできていますか？

<https://info.vantogroup.com/jp>