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、あなたがビジネスを推進している市場と、どれだけしっかりと呼応でき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。また上司は部下に効果的な働き方を売り込 んでいますし、従業員は顧客に製品やサービスを売り込んでいます、顧客は そのまた 顧客に、親は自分たちの子供に、そしてまたその先に、、、。

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で きるという一連の行動のようなものだと考えています。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、創り出す機会です。それは営業をやるということではなく、あなた自身や営業チームを**「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: 2023年11月23日(木・祝)（9:30-21:00）
Day2: 2023年11月24日(金) （9:00-20:00）
Final*（zoom）: 2023年11月29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 275,000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、担当まで。

○電話番号:03-5423-6014

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。

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

上野高稔

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