

2023年7月19日(水)

一部:14:00~14:40

二部:14:45~15:15

■セミナーお申込方法

QRコードをスマートフォン等で読み取って、リンク先のフォームよりお申し込みください。
理研産業ホームページからお申し込みできます。(<https://www.riken-21.co.jp>)
複数名での受講を希望される場合、お一人様ごとの申込が必要です。

お申込みは
[こちら→](#)



14:00 ▶ 14:40

～営業プラットフォーム革命～

非対面と対面営業の融合がもたらす新たな競争力



XBRAIN
心理交渉術士・行動心理士
代表 江崎 亮一



理研産業株式会社
インサイドセールス室
室長 松葉 勇治

14:45 ▶ 15:15

～助成金で広がるスキルアップの可能性～
人材開発支援助成金活用セミナー



キャンパス社会保険労務士法人
オンボーディングマネージャー
中村 貴博



ポイント その1

営業生産性UPと効率化を
企業としてどのような戦略で
立ち向かうべきかに悩まれている
皆さまは必見



ポイント その2

対面と非対面営業のスキル
アップとは？
確率を高める戦術と心理学の
理解が少しだけ見えてきます



ポイント その3

人材開発支援を上手に活用し
て、営業力UPに繋がられます

「お客様の個人情報の取り扱いについて」

理研産業株式会社は、お客様からご提供いただく個人情報の保護のため個人情報保護方針を定めています。ご提供いただいた個人情報は、個人情報保護方針と弊社社内規定に基づき管理・取扱いし以下に記載する範囲で利用させていただきます。

個人情報管理責任者：牛尾祐三

(1) 取扱う商品・サービスのご提供のため

(2) 開催(主催・共催・協賛)するフェア・催し物・セミナー等に関するご案内のため

(3) お問い合わせ、資料請求その他ご依頼等への対応のため

(4) その他事前にご同意いただいた目的のため

【弊社ホームページ(URL) <https://www.riken-21.co.jp/iso-csr/#anchor3>】

将来の営業のビジョンが見えない

人財

- ・ 少子高齢化・就業人口の減少
- ・ 人材ミスマッチ・労働条件ミスマッチ
- ・ 外勤職はノルマや厳しいイメージ
- ・ インターネットの普及（検索・購入）



組織

- ・ 営業職の仕事量が増加（関連業務・入力）
- ・ 営業の業務範囲拡大（売上・既存客CS活動・新規顧客開拓）

スキル

- ・ コミュニケーション能力
- ・ 会話術の取得
- ・ 明確な資格制度がない

／ こんなことに悩んだら、私たちに**お任せください** ／

営業の生産性と言っても
営業力は個人任せ

お任せください

営業のスキルアップと言ってもなかなか難しい。なぜ成功したのか？はわかっているつもりですが、理解をしないでその行動を無意識にできれば自然と営業力は身につきます

効率化には何から手をつけたらいいのか？

お任せください

営業マンの仕事の領域が年々増加傾向にあります。営業が何に集中すべきかを明確にすること、確率の高いターゲットを明確にして活動する動きを個人ではなく、会社が責任を持つ必要があります

研修に助成金が
使えるのか？

お任せください

助成金を活用できるのは知っていたけど申請が面倒だ！
どんな助成金が見えるのか？の理解が難しい。という方にもわかりやすく説明をいたします



『 “これからの働く” を実現する 』

“働く”場としてのオフィスでは、多様な価値観を持った人が便利に楽しく働けるように、そして成果も出せるお手伝いをしたい。また働く場をオフィスに限ることなく、いろんな可能性を実現していく企業でありたいと考えています。

私たち理研産業は感光紙の販売、図面の青焼きや製本事業からスタートしました。

時代の変化を捉え、オフィスの発展とともに提案領域を広げてきました。現在は、広島・岩国・岡山・東京に拠点をもち、「当社の提供するICTサービスでお客様を元気にする」をスローガンに掲げ、ICT機器の販売から利活用を中心としたコンサル活動と保守サポートをおこなっています。