

ミライ型営業スタイルの展開で価値ある営業チームを創り出そう！

～自社に合った営業革新を進めよう～

～日本で唯一の「営業ムダとり®」コンサルタントによるプレゼンセミナー～

開催要領

Zoom同時開催

【日 時】2026年3月3日(火) 14:00～15:30 (開場13:30)

【場 所】大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階／京阪中之島線「渡辺橋駅」直結)

【費 用】無料

【申込締切】2月23日(月)

【申込方法】大阪投資育成のHP、または右の二次元コードからお申込ください。
※同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。◎リアル申込URL (<https://sbic-wj.seminarone.com/kk124-r/event/>)

定員:40名程度 直接会場にお越しください。

◎Zoom申込URL (<https://sbic-wj.seminarone.com/kk124-z/event/>)

2月27日(金)にZoom参加URLをお送りします。

翌営業日になっても届かない場合、お手数ですが事務局までご連絡ください。

※参加申込いただきました個人情報、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施のために利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

■リアル申込



■Zoom申込



セミナー概要

今まさに営業は、大転換期を迎えています。生成AIの利用で営業活動やマーケティング活動も新たなステージへ突入しようとしています。しかし、多くの中小企業は何をどうやって変えていくべきか？どのように取り組めば良いのか？もわからない状況にあります。

そんな状況を突破するには、経営者自らがミライを見据えた営業手法を描き営業部門をリードしていく必要があります。

本セミナーでは、①AI時代でも「人がやるべき営業」を定義し ②ミライ型の営業スタイルのあり方を習得し

③経営者が、「めざすべき営業チーム」を創る方法 を「営業に特化した実践型コンサルタント」が解説します。

1. 従来型の営業活動の終焉？—DXがもたらした環境変化

- ・営業活動は“AIが顧客を見つける”時代へ
- ・経営者がいま再設計すべきは“人がやる営業”の定義だ

2. 顧客のニーズは「商品」から「ストーリー」へ

- ・顧客は“モノ”ではなく、“付加価値”を買う時代へ
- ・価値は商品にではなく、顧客が“どう感じるか”にある

3. 営業パーソンは“販売員”から“ファシリテーター”へ

- ・顧客の中にある“気づいていないニーズ”を引き出す
- ・顧客の決断を支援する“ファシリテーター”を目指すべき

4. 「AI営業」が人間の営業を超える領域とそうでない領域

- ・AIは“信頼”と“関係”は構築できない。リアル営業の価値のありか。
- ・AIを相棒と見れるか？経営者の姿勢が、営業のミライを決める。

5. 経営者が「めざすべき営業チーム」を定義する

- ・経営者が営業チームを変える起点となるべき。
- ・経営者の想いを、営業チームに浸透させる。

6. 学習と検証が成功への近道

- ・次世代営業チームを編成し、5ヶ年計画を立案しよう！
- ・いざ、スタート。ミライは明るいものとなるでしょう！

講師

◆講師 世古 誠 (せこ まこと)

株式会社ミライの営業 代表取締役
営業DXエバンジェリスト
営業ムダとりコンサルタント

「皆業経営®」提唱者。日本で唯一の「営業ムダとり®」コンサルタント。

大手企業から中小企業まで650社を超える企業のコンサルティングを経験。過去の研修受講者数は8,850名を超え、実践型研修講師としても第一線で活躍。

年間のセミナー・研修実施回数は80回を超える。研修受講者満足度、驚異の4.933点を獲得。伴走型コンサルティングにも定評があり、実践にこだわるコンサル手法の独自性と優位性は、実践企業の成長が証明している。近年は中小企業のDX推進コンサルも展開中である。

【Zoom参加:事前準備】

- ・ご予約の視聴環境にてZoomをご利用いただけるか、事前に下記テストページにてテスト接続し、ご確認ください。
(<https://zoom.us/test>)
- ・当該Webセミナーのご参加にあたり、Zoomアプリのインストールが必要となります。
セミナーをご視聴予定の機器(PC、スマートフォン等)へ下記URLよりZoomアプリのインストールをお願いいたします。
(https://zoom.us/download#client_4meeting)

【Zoom参加:注意事項】

- ・参加者の確認のため、Zoomの名前登録は参加者の「企業名・フルネーム」をご記載ください。
- ・動画の録画、画面撮影等を行い、SNSへのアップ等、2次利用は固くお断りいたします。
- ・音声、画像の調整は参加者ご自身でご調整ください。
- ・参加者がご利用のシステムトラブルにより、音声、画像に乱れが生じた場合については、弊社では対応出来かねますので予めご了承ください。