



大阪開催  
**S411**



オンライン開催  
**S412**

今こそ営業の「断捨離」を実践し、付加価値を最大化しよう!

オンラインLIVEセミナー同時開催

新企画

## 営業生産性向上セミナー ～「営業ムダとり」「営業DX」実践法

—— 時代が求める営業スタイルを具体的かつ実践的にお伝えします ——

### ●セミナーのねらい

営業担当者の皆様から、上司の指示通りに活動しても成果が出ない、毎日残業している、何が非効率なのか分からないし、誰も教えてくれない… などの悩みごとを、よくお聞きします。

昔ながらの非効率な営業活動方法では、売上・利益の獲得もままならず、生産性も向上できない状況です。

今まさに営業は、大きな転換期を迎えており、価値の大転換を受け入れつつ、自らを変革しなければ、生き残ってはいけません。このセミナーでは、

①どのように付加価値を最大化し生産性を向上させるべきか?

②そのための営業現場のムダをどのように排除するべきか?

③令和時代のコンサルティング営業の設計など、

現実的な着眼点から営業活動を見直す手法を「実践型コンサルタント」が解説します。

#### ◆本セミナーの目的◆

- ・今後の営業部門の生産性向上の方法を理解できるようになる
- ・営業現場のムダを排除する方法を習得し、すぐ実践できるようになる
- ・「三方よし」を軸としたコンサルティング営業の実践方法の習得

### ●対象者

営業担当者、営業リーダー、営業マネジャーの皆さま

### 講師

株式会社ミライの営業  
代表取締役

せこまこと  
**世古 誠氏**



日本で唯一の「営業ムダとり」コンサルタント。大手から中小まで570社を超える企業のコンサルティングを経験、実践型研修講師としても第一線で活躍中。累計受講者数は7,850名を超える。得意分野は「営業ムダとり」コンサルティング、営業DX支援、経営ビジョン作成、営業戦略立案と実行支援、営業パーソナル育成プログラム。セミナー研修回数は年間80回を超え、受講者満足度は驚異の4.93点を獲得。近年は中小企業のDX推進コンサルも展開中。実践にこだわったコンサル手法の優位性は、実践企業の成長が証明している。近者に「DXを「売上」に繋げる「ミライの営業」マニュアル」(ごま書房新社)がある。

開催日時	2025年11月10日(月) 10:00am~5:00pm
会場	ハービスOSAKAオフィスタワー 19F <b>オンライン会議システムZoom</b>
定員	50名 <b>50名</b> ※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。
受講料	SQUET特別会員：34,100円 SQUET一般会員：37,400円 会 員 以 外：42,900円 <small>※テキスト代 消費税等を含みます。</small>

### ●カリキュラム

※録音・録画はご遠慮願います。受講時にはご自身のカメラをONにしてお受講ください。

#### 1. オリエンテーション

- 1) 今こそ、営業スタイルの進化の絶好機 **グループワーク**
- 2) コンサルティング営業の実践で他社を圧倒する

#### 2. 売上と利益を向上させる「ムダとり」戦略

- 1) 自社のドメインを再定義せよ!
- 2) 営業生産性の測定 (Before after) **個人ワーク**

#### 3. 営業の「断捨離」で競合他社と差異化する!

- 1) 「断捨離」+「三方よし」の営業だけが生き残る
- 2) 取り組む順序で成否が決まる!
- 3) 営業DXは「ムダとり」なくして成功なし

#### 4. 生産性を高めるファーストステップ「捨」

- 1) 誰でもできる「営業ムダとり」実践法①  
～分析が肝～ **個人ワーク**
- 2) 顧客・商品・社内業務のムダを排除する
- 3) 非接触で売る方法を考える

#### 5. 狙いを絞るために実践する「断」

- 1) 入ってくる要らない仕事は最初から断る
- 2) 断る基準を決め、組織的にムダを省く
- 3) 組織で取り組むシグミの構築 **個人ワーク グループワーク**

#### 6. 昔からの営業を見直し、新たな営業を始める「離」

- 1) 顧客に「何で覚えられたいのか?」を考える
- 2) 「オンライン×リアル営業=成果∞」を実現する
- 3) 営業は「個」から「チーム」で取組む時代になった
- 4) ダム式営業術をマスターし実践する

#### 7. 顧客も世間もよい「三方よし」の営業こそが生き残る!

- 1) 営業不変の法則「三方よし」に今こそ学べし!
- 2) 誰でもできる「営業ムダとり」実践法②  
～成果はシナリオで決まる～ **個人ワーク**
- 3) 誰でもできる「営業ムダとり」実践法③  
～商談フローを作り実践する～ **個人ワーク**

#### 8. 自社の実態を把握する

- 1) 「営業ムダとり」チェックシートで  
自社の実態を見える化する **チェックシート**
- 2) 自社のムダの棚卸しと手順の設計 **個人ワーク グループワーク**
- 3) 自社の成功シナリオを作成してみる

#### 9. いよいよニューノーマルな営業の時代へ

- 1) 「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」を点検する
- 2) 最後は「人」と「人」の関係性が決め手になる
- 3) 成功者が意識している点を強化しよう

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

お申込み 方法	<b>STEP1</b> MUFGビジネスセミナーの Webサイトにアクセス <input type="text" value="MUFGビジネスセミナー"/> <input type="button" value="検索"/>	<b>STEP2</b> 受講を希望するセミナーの 申込フォームへ入力	<b>STEP3</b> 入力内容の確認と送信	<b>STEP4</b> 会 場 マイページから受講証をダウンロード <b>オンライン</b> 開催の3営業日前(土/日/祝日を除く)にご案内メールをお送りします。 <small>※いずれの場合も請求書は発行いたします。</small>
------------	---	---	----------------------------	---

#### 受講料のお支払い方法

- ①銀行振込の場合…請求書に記載されている期日までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
  - ②SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
  - ③三菱UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。
- ※なお、いずれも領収証は発行いたしません。

#### 受講キャンセル

【来場形式の場合】セミナー開催の前営業日(土/日/祝日を除く)17:00まで  
【オンラインLIVEの場合】セミナー開催の4営業日前(土/日/祝日を除く)17:00まで  
入金済みの受講料を全額ご返金いたします。それ以降のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。ただし、代理の方にご出席いただくことは可能です。

\*反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへのご出席をお断りいたします。 \*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただく場合がございます。

**お申込・照会先** 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 MUFGビジネスセミナー事務局  
〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKAオフィスタワー19F TEL (06) 7637-1410 e-mail:seminar-o@murc.jp