



名古屋市新事業支援センター

令和6年12月16日

営業組織や営業人材の現場力を高める支援をビジネスにされている「日本パートナー株式会社」の社長、畑中秀幸さんが相談にいらっしました。

畑中さんご自身が営業現場に同行することで、営業社員の現場力が鍛えられるので、理論重視のコンサルティング会社とも異なります。また、あくまで商談に臨むのはクライアント企業の営業社員でありそれを畑中さんがサポートする形なので、受託するため人材育成につながらない営業代行とも異なります。

相談を終えた畑中さんからは、「当社は営業の現場に即した伴走支援を行っていますが、よりお客様を満足させる方法をアドバイス頂きました。また、コンサルティング会社や営業代行とは全く異なる特徴や良さを伝える方法や表現を教えてくださいました」とのお言葉を頂戴しました。ご興味を持たれた方は、一度畑中さんのお話を聞いてみて下さい。

日本パートナー株式会社 ホームページ <https://www.nihon-partner.jp>

