

OCOD オンデマンドセミナー  
**営業力を高める真のコンプライアンス行動**  
**営業担当者が実践すべきコンプライアンス**

受講日	随時受付 講義時間 約 2 時間 (視聴期間 開始日より 2 週間)
対 象	担当役員、営業部門の管理職・担当者、経営企画・コンプライアンス部門等の責任者
内 容	<p>「営業における真のコンプライアンスの実践」は、今や企業の命運を左右するといっても過言ではありません。営業部門の責任者・担当者が、お客様の信頼・期待に応じて真のコンプライアンスを実践するために、必ず理解しておくべきコンプライアンスの意義、実益、不正防止、営業プロセスにおける実践内容を多くの実例を踏まえ詳しく解説します。</p> <p><b>1 営業担当者は、なぜコンプライアンスを深く理解し行動すべきか</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業担当者はなぜコンプライアンスに抵抗感を持つのか？</li> <li>・ コンプライアンスの重大な誤解とは？</li> <li>・ 「信頼」を基礎とした真のコンプライアンスの必要性</li> <li>・ 信頼ベースのコンプライアンス営業と企業の成長</li> <li>・ 営業力を高める真のコンプライアンスの実践内容とは？</li> </ul> <p><b>2 営業担当者が知るべき不正と重大な責任</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業活動にまつわる典型的な不正の種類</li> <li>・ 営業におけるコンプライアンス責任の重大化とは？(参考事例 A・B・C)</li> <li>・ 営業活動における違法事例と有効な防止策</li> </ul> <p><b>3 営業担当者が実践すべきコンプライアンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスの基礎となる信義則の意義</li> <li>・ 営業プロセスとコンプライアンスの実践ポイントとは？ <ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客意向確認、情報開示、顧客説明、接待・贈答、各種情報管理</li> <li>- クレーム対応、ハラスメント防止、継続フォローアップ 等での実践ポイント</li> </ul> </li> <li>・ 営業担当者に対する有効な教育手法とは？</li> </ul>
講 師	当機構 代表理事 青木 茂幸
受講料	¥ 29,700 (資料代・消費税込)
申 込 方 法	①お名前 ②勤務先 所属部署 ③電話番号 ④メールアドレス ⑤視聴希望日 を右記アドレス宛にご連絡ください。 <b>Eメール：honbu@ocod.or.jp</b>

※ 小項目は一部変更となる場合があります

**資格認定者 4,900 名突破！ 通信受講企業 600 社超**

お問い合わせ・資料請求先 一般社団法人 コンプライアンス推進機構

〒105-0003 東京都港区西新橋 2-22-1 西新橋 2 丁目森ビル TEL:03-5776-5097

E-mail: honbu@ocod.or.jp URL: <https://www.ocod.or.jp/>