

営業が「できない・つらい」から「できる・楽しい」へ
営業の本質を学ぶ学校「営業大学 - ESSENCE -」開校

～元キーエンス・トップセールスの天野真也による、営業・ビジネスの本質を学べるオンラインサロン～

製造業の DX から生産ラインの開発・実装までを包括的に支援するコンソーシアム「Team Cross FA（チームクロスエフエー）」の幹事企業の一つである株式会社 FA プロダクツ（本社：東京都港区 代表取締役社長：貴田義和 以下、当社）は、元キーエンス・トップセールスの天野真也による、営業・ビジネスの本質を学べるオンラインサロン「営業大学 - ESSENCE -」を開校したことをお知らせいたします。「キーエンス伝説の営業」と称された天野真也が独自に構築した営業メソッド・考え方の「本質」を体系的に学べる機会を提供します。



「営業」と「ビジネス」の本質を学べる
オンライン学校

天野真也 営業大学 - ESSENCE -

「営業大学 - ESSENCE -」概要

名称： 営業大学 - ESSENCE -
料金： 月額 580 円
OPEN： 2021年10月15日（金）
URL： <https://lounge.dmm.com/detail/3868/index/>
運営： 株式会社 FA プロダクツ

【オープン記念！期間限定無料キャンペーン実施中】

●キャンペーン特典

サロン入会日から30日間無料

●上記キャンペーンの適用条件

2021年10月15日(金)～2021年10月24日(日)の期間にサロンに入会いただいた方限定

※10月25日に日付が変わった時点で、キャンペーン終了となります。

●サロンの詳細はこちら

<https://lounge.dmm.com/detail/3868/index/>

企業に必要不可欠な「営業」は体系的に学ぶ場がない…

大小の規模を問わず、多くの企業で採用している営業職。自社の製品やサービスをより多くの方に使っていただくためには営業職は企業にとって欠かせない職業です。

それに関わらず、経営という学問はありますが、営業という学問はありません。セールストークやマーケティングなどを教える講義は数多く存在しているのは把握していますが、例えば「大学の講義」のように、営業に必要とされるメソッドや考え方の本質を体系的に教えてくれる学び場は、ほとんどありません。

また、日本労働調査組合の調査によると、営業職として働く人の約6割が「転職もしくは独立に向けた活動をしている」と回答し、営業職として辛かったこととして「ノルマ」が1位に挙げられています。

このような背景から、天野自身が営業として経験してきたノウハウや考え方、そして営業という仕事の素晴らしさを伝える場をつくりたいと思いきり、この度、営業大学 -ESSENCE-の開校に至りました。

YouTubeで発信する営業メソッドコンテンツを、具体的に、体系的に提供

当社は、営業パーソン向けに天野直伝の営業メソッドをお届けするYouTubeチャンネル「AMANO SCOPE（アマノスコープ）」を運営しています。

【参考】AMANO SCOPE 営業直伝シリーズ第1回

<https://www.youtube.com/watch?v=LK64oRqLjkM&t=5s>

このAMANO SCOPEのコンテンツ自体も、営業の皆さまにとって有益な情報ですが、YouTubeというオープンな場で話せない内容が多くあります。オンラインサロンというクローズドの場だからこそ提供できる、具体的かつ体系的な講義コンテンツをお届けします。

■特典①営業大学のみ限定公開する講座コンテンツを配信

営業において、必要とされるメソッドを網羅的に講義コンテンツとして提供していきます。天野真也による講義のほか、その領域のスペシャリストに講師を依頼した講義も予定しております。

【営業大学で提供する講義テーマ（例）】

- アポイント術
- 初対面コミュニケーション術
- ヒアリング術
- 雑談術
- 情報戦術
- プレゼンテーション術

- 交渉術
- クロージング術
- リレーション術（信頼を深める方法）
- マネジメント術

※ご留意点※

サロンオープン当初～数ヶ月間は、すべてのテーマを網羅できておりません。サロン運営開始後に、順次、上記のテーマに沿った講義コンテンツを追加していきます。

■特典②サロン生向け営業相談会・お悩み相談会の開催

「オンラインサロン」という双方向のコミュニケーションができる場ですので、サロン生が抱える悩みや、「こんなことが聞きたい！」にお応えする「営業相談会・お悩み相談会」を不定期で開催します。講義コンテンツでインプットをしながら、個人個人の境遇に応じた適切なアドバイスを求められる機会として活用いただけます。

【参考】過去に YouTube 上で行った営業相談会 LIVE

<https://www.youtube.com/watch?v=XmCJvw9VF5s&t=3076s>

※サロン生のみが参加可能なため、通常の YouTubeLIVE とはまた違い、公に話しにくいパーソナルな内容でも質問しやすい環境です。

■特典③サロン生向け営業ロープレ動画を配信

営業活動には、さまざまな局面があります。その時々で異なる局面において、どのような立ち振る舞いやパフォーマンスが必要とされるのか？具体的に理解を深めるためのツールとしてロープレ動画を投稿。「ロープレを見てほしい、アドバイスがほしい」という方にとって、天野から直接アドバイスを受けることができる貴重な機会をご提供します。

下記のロープレコンテンツの提供を予定しております。

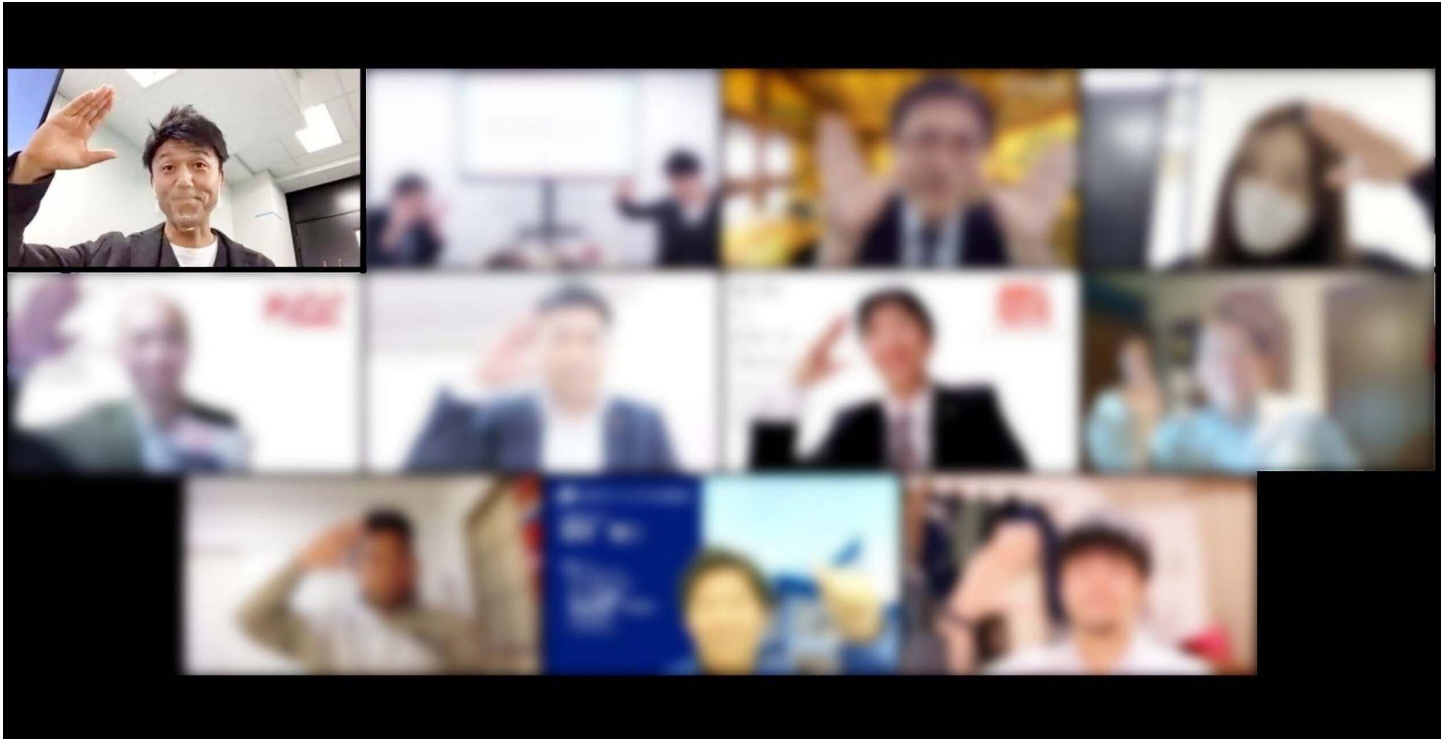
- 天野によるロープレ動画
- 希望するサロン生をお招きしたロープレ実践&天野直々のレクチャー動画

■特典④オンライン／オフライン交流会を開催

サロン生限定の交流会の開催を予定。天野やサロン生同士のつながりを作ることができる機会をご提供します。

【参考】過去に実施した別コミュニティでの交流会の様様

※プライバシーの観点から一部映像を編集しております。



■特典⑤「AMANO SCOPE」の広告無し動画を配信

YouTube チャンネル「AMANO SCOPE」で過去に投稿した「営業直伝シリーズ」の動画を、サロン内でも投稿。YouTube だと広告が付いていますが、サロン内に投稿する動画は広告が付きませんのでぜひご視聴ください。

■特典⑥サロン生同士の交流活動をサポート

これからの時代により求められ、財産ともなる、人のつながり。「営業力を上げるための意見交換」や「互いに興味のあるテーマでプロジェクトを始める」など、サロン生同士による積極的な交流活動をサポートします。

※ネットワークビジネスや投資勧誘などを目的とした人脈構築は固く禁じます。

■特典⑦サロン生によるプロジェクト/活動の天野レビュー（予定）

あらゆる産業に必要とされている営業職。例えば業態別の営業のメソッドなども、可能な限り体系化していく予定です。その際に、サロン生と一緒に「営業を科学する」というプロジェクトを開始することで、さらなるインプットの機会をご提供します。

継続しやすい「月額 580 円」の料金設定

「営業大学 - ESSENCE -」の会員費に関して、ファンコミュニティではなく、講義コンテンツを提供するオンラインサロンとしては、かなりリーズナブルな価格設定にしています。

営業という仕事に悩みを抱えている方、あるいはスキルアップを志す方の中には、ローキャリアの 20 代の方が多いであろうと考えています。また、これから就職する学生の方々にも、多くのビジネスパーソンにとって必要とされるスキルが詰まっている営業という仕事に興味をもっていたきたいと思っています。

そのような方々が「継続できる学びの場」にしたいという想いから、月額 580 円という価格設定にしました。

※年間プランを購入いただいた場合は、1 か月あたり 500 円以下となり、さらにリーズナブルです。

こんな方におすすめ

- 営業力・成績を上げたい方
- 自身の営業成績に波がある方
- 自分の営業のスタイルを確立できていない方
- 営業マネジャーになったものの、ノウハウを言語化できておらず部下の指導に悩んでいる方
- 新社会人になったらビジネスパーソンとしてスタートダッシュを切りたいと考える学生の方
- 自社の営業力不足にお悩みの経営者の方

「営業大学 -ESSENCE-」は、DMM オンラインサロン上のコミュニティを利用します。Facebook コミュニティとは異なり、実名ではなくニックネームでの利用も可能なため、「サロンに知り合いがいるかも」とご心配な方にとっても学びやすい環境です。

主宰者からのメッセージ

これから営業大学を育てていきたいと考えていますので、ぜひ一緒に育てていけたらと思います！そして営業大学を通じて、皆さまにとってよりよい人生につながるきっかけになればこんなに嬉しいことはありません。ご参加お待ちしております！！

天野 眞也（あまの しんや） プロフィール

1969 年生まれ。

1992 年、キーエンスに新卒一期生として入社し、工場の自動化に関わるセンサーやカメラの提案に従事。入社 1 年目で同期の中で営業マンランキング 1 位となり、入社 2 年目に全社で 1 位を記録。その後、グループ責任者、営業所長を経て社長直轄の海外営業・重点顧客プロジェクトの初代リーダーに抜擢され、売上数百億円から二千億円を超える企業に成長するまで、第一線でけん引する。

キーエンスで築き上げた自動車・食品・半導体などのあらゆる業界の生産現場を見てきた経験と、顧客と共に海外を含む新工場プロジェクトを成功に導いてきた実績を基に、2010 年起業。FA/PA/R&D 領域における営業・販売支援サービスを立ち上げ、トヨタ自動車をはじめ、東証一部上場企業など、メーカー数十社のコンサルティングを担う。

現在は、FA プロダクツ会長、ロボコム社長、日本サポートシステム社長などを兼務し、製造業の DX を一貫支援するコンソーシアム「Team Cross FA(チームクロスエフエー)」のプロデュース統括として旗振り役を務める。

また、自身の経験・考え方、未来に向けた構想・想いなどを自らが情報発信していくことの重要性を感じ、YouTube チャンネル「AMANO SCOPE (アマノスコープ)」を開設・運営。

営業大学 -ESSENCE-の開校も、世の中の営業パーソンが営業という仕事を通じて人生をより豊かに、より楽しんでもらえる力になりたいとの想いからの新しい取り組み。

「ワクワクドキドキできる人生」を送ることを大事にしており、常に新しい気持ちで、新しい挑戦を楽しんでいる。



企業情報

商号 : 株式会社 FA プロダクツ

代表者 : 代表取締役会長 天野 眞也、代表取締役社長 貴田 義和

所在地 : 東京都港区新橋5丁目3番10号 新橋アネックス2階

資本金 : 資本金 8,750 万円 (資本剰余金 6 億 7,750 万円)

URL : <https://fa-products.jp/>

事業内容 : 「スマートファクトリー構築支援サービス」

「スマートエネルギー導入支援サービス」の企画・開発・提供

