

導入企業の100%で営業実績が向上！ 『ノゾケル』 <https://nozokeru.com/>

動画学習システムとプロトレーナーによる独自メソッドで営業マン全員の「ハイパフォーマー化」を実現！

当社子会社である株式会社One Colors（東京都 港区）は、「属人化」している営業マンのノウハウを、動画学習システムと専属のプロトレーナーによって体系化。体系化したツールや資料を用い、営業マンを育成する具体的な教育実践プロセスまでをフルサポートするサービス「ノゾケル」をスタートします。

ノゾケルサービスサイトよりお問い合わせ下さい。

<https://nozokeru.com/>

SOLUTIONS

営業マン育成における3つの問題を解決

問題その1：リアルな営業活動の内容は現場にいる営業マン本人しか分からない。

日々の営業活動はその時間その空間でしか見られないため、営業マン個人のモノになってしまっている。

【解決】 営業活動をシステムで可視化しナレッジ資産としてストック！

営業活動を動画で記録し、システム内で管理！営業マン育成が圧倒的に効率化します。

ポイント1



営業活動を動画で記録、システム内で管理
営業強化の効率化

問題その2：同じ業界、同じ会社にいる人ほど客観視が難しくノウハウの抽出が難しい。

「これが当たり前」という先入観からナレッジのポイント・重要なノウハウに気付けない。

【解決】 日々の営業内容を客観化しナレッジの「肝」を抽出！

プロトレーナーが動画を視聴・分析！これにより貴社独自の「秘伝のタレ」＝ノウハウへと昇華。

ポイント2



ハイパフォーマーの共通点を抽出
貴社独自の「秘伝のタレ」＝ノウハウへと昇華

問題その3：成績上位者であればあるほど営業内容が属人化し、ノウハウの伝承が進まない。
「名選手名コーチにあらず」成績上位者が教え上手なケースは稀、ノウハウが体系化されておらず再現性が低い。

【解決】重要なノウハウを「レシピ化」し再現性・汎用性を高める！
営業マンへのインタビュー・ミーティング実施を通し、必ず「活用」されるノウハウを体系化します。

ポイント3



重要なノウハウを**レシピ化**し
再現性・汎用性を高める！

「活用」されるノウハウの体系化
システムを活用した営業強化の仕組み構築

▶プロダクトイメージ



抜群のサポート体制

▶導入前
運用方法を徹底的に
御打合せ



▶導入時
運用に向けた
動機づけキックオフ



▶運用時
ご利用者様に向けた
個別サポート



【株式会社One Colorsの会社概要】

会社名：株式会社One Colors

代表者：代表取締役 堂前 晋平

設立：2020年4月1日

(株式会社ピアズ証券コード7066の100%子会社)

所在地：東京都港区西新橋2丁目9番1号PMO西新橋ビル5階

事業：組織コンサルティング（エンパ！）

URL：<https://empa-program.com/>

ノゾケルURL：<https://nozokeru.com/>

ノゾケルサービスサイトよりお問い合わせ下さい。

当プレスリリースURL：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000006.000056113.html>

株式会社One Colorsのプレスリリース一覧URL：https://prtimes.jp/main/html/searchrhp/company_id/56113

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

株式会社One Colors広報担当：堂前

メールアドレス：doumae@onecolors.jp