

第1回

9/8木 13:30~15:30

座学 「変化する産業構造と生き残るための営業戦略」 ～中小企業だからこそ、今やるべきこと～

1. 中小企業を取り巻く環境
2. 激変する産業構造とサプライチェーン(原材料費の高騰、構造変化(半導体新需要、IT化、電動化、DX等)の変化とビジネスチャンス)
3. 攻めの営業へ(顧客から「選ばれる企業」になるためには!)
●お客様は、なぜあなたの会社から製品・サービスを買う必要があるのか?
4. 伸びる企業の仕事術と事例紹介(能動的社員の育成等)
5. 経営者の役割(営業責任者(担当))の役割
6. ものづくり企業に求められる革新的活動について(国内製造で生き残るためには)

講師

神戸国際大学経済学部教授・関西大学商学部非常勤講師・
愛知工科大学工学部非常勤講師

中村 智彦 氏

なかむら ともひこ

1964年生まれ。上智大学を卒業後、タイ国際航空、PHP総合研究所を経て、大阪府立産業開発研究所国際調査室研究員として勤務。2000年に名古屋大学大学院国際開発研究科博士課程を修了(学術博士号取得)。その後、日本福祉大学経済学部助教授を経て、神戸国際大学経済学部教授。関西大学商学部非常勤講師、愛知工科大学非常勤講師、総務省地域力創造アドバイザー、山形県川西町総合計画アドバイザー、山形県地域コミュニティ支援アドバイザー、向日市ふるさと創生計画委員会委員長などの役職を務める。営業、総務、経理、海外駐在を経験、公務員時代に経済調査を担当。企業経営者や自治体へのアドバイス、プロジェクトの運営を担う。新聞、テレビなどへのコメント提供、Yahoo!ニュースなどへの執筆なども行っている。

©「中村智彦の地域経済研究・歩きながら考えた」(Yahoo!ニュース)



第2回

9/15木 10:00~17:30(12:00~13:00:休憩)

座学・演習 これからの営業が求められる基本と在り方

- コロナ渦により刻々と変化している新しい営業の在り方や基本を、経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説&実践(ロールプレイ)する研修です。
- 今の時代に求められている事と営業として自社の強みをしっかりと理解し、それを営業に活用していく方法をお伝えします。2日間に渡って研修を行います。



1. 【講義】今求められる営業とは
2. 【講義】顧客接点構築手法
3. 【実技】自社・自社プロダクト理解
～自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いて理解し、営業に活かそう～
4. 【講義】良いアポイントは優れたリストから生まれる
～業種業界や個人レベルでのプロファイリング～
5. 【実技】これまでの商談結果や取引実績の振り返り
～どの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくらう～

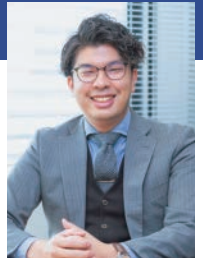
講師

㈱セブレックス
セールスカンパニー
コンサルティング事業部
部長/シニアディレクター

山本 章裕 氏

やまもと あきひろ

衆議院議員秘書・参議院議員秘書として政策立案に従事したのち、セブレックスに入社。営業代行PJ複数案件を経験後、最短でマネージャーに昇格し現在はコンサルティング事業部の部長として組織をまとめる傍ら、営業コンサルタントとして、大手企業からベンチャー企業まで多岐にわたって業務改善や営業戦略策定などを行う。また、研修ディレクターとして研修の企画設計を行い、講師としても活躍。年間500名以上の営業パーソンの教育に関わる。



第3回

9/29木 10:00~17:30(12:00~13:00:休憩)

座学・実習 新規開拓実践研修 (with・after コロナにおけるアポイント獲得手法を伝授!)

「面談機会の創出編」

多くの企業様が展示会などのインバウンド施策で新規顧客との商談の機会を創出していることかと思えます。一方で展示会では、取引を希望している企業が来場し、ブースに訪問してくれるかはコントロールすることは難しいでしょう。そこで今回は、取引を開始したい企業との接点を持つ手法としてアウトバウンドと呼ばれる営業手法のトレンドから今すぐできるテクニックまで詳しく解説いたします。



1. 【講義】最新の営業手法トレンド把握
2. 【講義】営業チャネルとしてのアウトバウンドの重要性
3. 【講義】電話やメール等による営業活動のテクニック
(商談前のWebサイト等の有効活用方法もお教えます。)
4. 【実技】営業スクリプトの作成
5. 【実技】リストに対して営業をかけてみよう!
(1DAYで選定したターゲットや既存顧客、ウェブ上で獲得したリストも含む)

講師

㈱セブレックス
セールスカンパニー
コンサルティング事業部
ゼネラルマネージャー代理/
ディレクター

大田原 悠 氏

おおたはら ゆう

情報通信会社に営業組織のマネジメントに従事したのち、セブレックスに入社。営業代行PJにおけるプレイヤー/マネジメントとして複数の案件を経験。自身も顧客表彰を受ける傍ら、通期優秀賞や期間別MVPを組織内から排出するなど活躍の場を拡大。現在は営業コンサルタントや研修講師として自身も活躍しつつ、新たな価値創出を行うデベロップメントの組織にてマネージャーを兼務。SaaSベンダー/大手通信企業/広告代理店/データセールスなど多岐にわたる現場感覚とディレクション経験をもとに幅広い分野で活躍。



第4回

10/6(木) 10:00~17:30(12:00~13:00:休憩)

座学・演習

最適な営業活動に向けたスキルや知識を身につけよう!

「商談力の強化編」

- 実践ロープレを通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させる
「自社の提供するサービスを活用し、課題解決するための提案根拠を掴み、課題に合意を取る」
顧客の現状を客観的事実に基づいて把握できる
課題の発見(インサイトセールス、コンサルティングセールスの進め方)

- 1.【講義】一般的なヒアリングとの違い・ファクトファインディングの重要性への理解
- 2.【講義】価格交渉における営業的要素を理解しよう!
- 3.【実技】ロールプレイングの実施 ~価格交渉に関するロールプレイングに挑戦してみよう~
- 4.【実技】仮想企業(ロープレケース)を基に仮説構築、ロールプレイングとフィードバックの実施
- 5.【実技】プレゼン(提案)に向けた課題の取りまとめ及び顧客合意の取得

講師

(株)セレブリックス
セールスカンパニー
コンサルティング事業部
ゼネラルマネージャー代理/
ディレクター

大田原 悠 氏

おおたはら ゆう



第5回

10/28(金) 10:00~17:00(12:00~13:00:休憩)

座学・演習

提案・プレゼン力強化に向けて
~プレゼンのポイントとスキルアップに向けて~

- ①プレゼンで押さえるべきポイントとスキルアップ(ニーズの理解、組み立て方 等)
- ②効果的なプレゼン資料作成
- ③デリバリー基礎(基本行動・話し方・コミュニケーション)
- ④KT法を活用して課題の可視化・問題解決力・提案力を向上させよう!

お客様への提案・プレゼンの成功は、「誰が、誰に、何を伝え、狙った結果を得る」ということを、どれだけ準備したかにかかっています。

プレゼンのポイントについて、演習を通じてご紹介いたします。

また、それを組織的に強化していくことも求められています。

当社では、以前、提案が苦手と言われていた技術者の提案力強化に取り組んだ経緯がございます。その活動内容についても、事例をご紹介します。

講師

リコージャパン(株)
ICT事業本部
ITサービス企画センター
センター長

森寺 祐介 氏

もりでら ゆうすけ



[現務]リコーグループ日本国内におけるICT事業の統括

[経歴]1989年獨協大学経済学部卒業、同年現リコージャパン(株)入社。全社経営品質、人事企画、経営戦略、構造改革、IT/IS等を担当。教育企画部長、広報室長、新規事業推進室長、経営戦略センター長、東京第一支社長、ICT商品企画室長、働き方改革担当部長、プロセス改革室長等を経て、2019年4月より現職に至る。
[資格]プロジェクトマネジメントスペシャリスト(PMS)、財団法人生産性本部認定日本経営品質賞セルブアセッサ、講師資格:ヒューマン・マネジメント系を中心に、6団体6コースの認定ファシリテータ

[教育・セミナー実績]研修・セミナー:社内外延べ約5,200名

第6回

11/17(木) 10:00~17:00(12:00~13:00:休憩)

総括研修 座学・演習

経営者・管理者にもおすすめ

リーダーシップ強化研修(営業部員個々のスキルアップ研修)
~チーム営業で効率化と顧客満足度を高めよう!~

「エンゲージメント(engagement)とは、「仕事への熱意度」という意味を持ちます。このセッションは、社員と企業の結びつきをより強固なものにする為に、リーダーに求められる5つのスキルをご紹介します。それらを実践していく手法を演習を通して体験いただきます。

昨今、多くの企業が将来を担う経営層候補の人材流出や、若手社員の離職率上昇等に頭を悩ませており、人材確保を経営の最重要課題のひとつにあげています。そこで注目されるのが「エンゲージメント」です。

企業が個人の成長の後押しと長期的な業績向上に向けた人事施策が重要と認識し、個人と企業の成長の方向性が連動している、つまりはお互いに貢献し合えるような関係構築が重要だと言うことです。

講師

三井住友フィナンズ&
リース(株)
甲信営業部長

宮本 憲 氏

みやもと けん



1992年~住銀リース(株)(現三井住友フィナンズ&リース)入社、京都営業部配属。1997年~大阪営業第一部にて大手製造業を担当。2013年~三井住友銀行法人戦略部(出向)。2016年~営業統括部副部長。2019年~九州営業部副部長。2020年~岡山営業部部長。2022年~甲信営業部部長。入社来、20余年に亘りリース営業として中堅・大手企業を担当。2013~2018年三井住友銀行および弊社の本部組織にてグループ会社連携や事業計画の策定に従事。

新型コロナウイルス感染症
防止対策とご協力をお願い

受講に際してご協力をお願いします。

セミナー開催にあたっては
右記事項等に努め、
感染症防止対策を行います。



- ①テクノプラザおかやへの入館時には全員検温チェックを行います。

(マスク着用の義務化)

37.5度以上または平熱比+1度を超える発熱、感染が疑われる症状がある方は入場できない場合があります。



- ②受付台にアルコール消毒液の設置を行い手指等の消毒をお願いします。

受付時は密集を防ぐため、一定距離を保って来館のつえ、受付をお願いします。



- ③定期的に窓を開け換気を行います。(30分に1回)

- ④参加者名簿(連絡先等)を作成いたします。