

カリキュラム

第1回

10/5(木) 13:30~15:30

座学

購買活動の変化を踏まえたこれからの中小製造業の営業戦略

～激変する産業構造を踏まえた中小製造業の生き残り策を探る～
「中小製造業が抱える営業課題とこれからの技術マーケティング戦略」

1. 中小製造業を取り巻く環境
2. 中小製造業が直面する営業課題
3. 営業活動の目的
4. 新規顧客開拓の手法
5. ユーザー側の行動心理とWebの重要性
6. Webを活用した製造業の「技術マーケティング戦略」
7. Webマーケティングを実行するためのおおまかな流れ
8. 動画活用による技術マーケティングの可能性(テクノロジーナガノの有効活用等)

講師

テクノポート(株) 取締役

小林 正道 氏

こばやし まさみち

【経歴】

製造業のWebマーケティング支援を15年以上行っている。製造業への訪問実績3000件を超える。幅広い加工知識と市場調査をもとに、製造業の新規開拓営業の支援を行う。
【マーケティングスキル】×【Webスキル(SEO中心)】×【製造業知識】3つのスキルを組み合わせることで得意専門領域を作り、限られた分野で卓越した力を発揮する。
日本工業大学技術経営学修士号取得(MOT)

【寄稿実績】

間違いだらけの製造業デジタルマーケティング(MONOist)
新規顧客が集まらない製造業のWebサイト、活用を阻む3つの壁(MONOist)



第2回

10/12(木) 13:30~16:30

座学・演習

勝ち残るための営業変革と感情移入に基づいた顧客理解

1. 今求められる営業変革
2. 顧客価値を基盤とした案件創出のステップ
3. 感情移入に基づいた深い顧客理解と課題抽出
4. 新規開拓と既存深耕営業のバランスと戦略的なターゲティング
5. 相乗効果を生み出す前向きな営業組織



講師

(株)カーナープロダクト 代表取締役社長

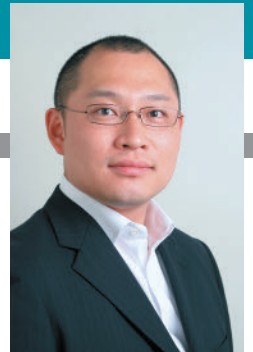
横田 雅俊 氏

よこた まさとし

長野県生まれ。工学部にて設計を専攻。設計士として活躍。その後、外資系ISO審査機関にて営業職を経験。「最年少」「最短」「最高」記録を更新し、世界2,300人のトップセールスとして、東京本社マネジャーに就任。3年で同機関を日本有数のISO審査登録機関へ(単年登録件数日本No.1)と急成長させる原動力として活躍。その後、マーケティング・営業に特化したコンサルティング・トレーニングファーム、株式会社カーナープロダクト設立。代表取締役就任。現在に至る。理論主義を否定し、実践重視の戦略立案・営業力分析・営業トレーニングに定評。「利益に直結させる」をモットーに、これまで数多くの企業の営業力強化に携わる。DX戦略立案/実装支援及び海外展開支援も実績多数。トップセールスの交流と育成に努める全国組織である、トップセールスリンク(Top Sales Link)を主宰。1,800人を超える優秀な営業マンの「ノウハウ」や「営業手法」を日本企業の営業力強化に役立てるべく尽力。

【著書】

- ・1000人のトップセールスに学ぶ「売れ続ける会社」の営業法則(ディスカヴァー)
- ・営業は感情移入 その差14倍の一言力とは何か(プレジデント社)
- ・動機づけのマネジメントー最高のマネジャーがやるべきたった1つのこと(プレジデント社)他



第3回

10/26(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

今の時代に求められるセールスプロセス研修
「これからの営業のあり方と営業の基本」

- アフターコロナになって働き方は多様化しました。また、原材料や燃料価格の高騰により先行き不透明な状況が続いています。
その変化に合わせた新しい営業のあり方を、経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説いたします。
- 営業として今求められていることや、自社の強みをしっかりと理解し、実際の営業現場で活用していく方法をお伝えします。

1. 【講義】今求められる営業とは
2. 【講義】新規開拓の重要性と顧客接点構築手法
3. 【講義】既存顧客からの成果獲得を目指す
～Give起点での営業活動で強固なリレーションを創る～
4. 【演習】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～
5. 【演習】これまでの商談結果や取引実績の振り返り
～どこ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ろう～

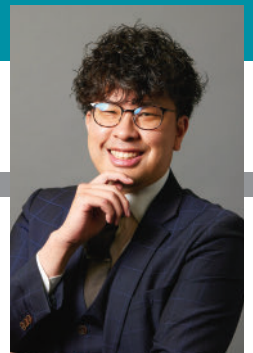
講師

(株)セブリンクス
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、セブリンクスに入社。営業代行のPJマネジメントを複数経験した後、最短でマネジャーに昇格。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4回

11/2(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・実習

新規開拓実践研修①

～アウトバウンドによる営業活動で営業生産性を大きく向上させよう!～

「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。展示会は有効な手法ではあるものの、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をコントロールすることは難しいでしょう。そこで今回は、自分たちが取引したい企業との接点を持つことをテーマに、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使え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します。)
- 4.【演習】営業トークスクリプトの作成
- 5.【実習】実際にリストへ営業をかけてみよう!
(10月26日に選定したターゲティング先や既存顧客、ウェブ上で獲得したリストも含む)

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/
ディレクター

高木 顕太郎 氏

たかぎ けんたろう

営業代行のPJリーダー経験後、現在はコンサルティング事業部のゼネラルマネージャー兼ディレクターとして、様々な企業の新規事業におけるテストセールスや営業マニュアルの設計に従事。
研修ディレクターとしても大手通信会社、ITコンサルファーム、国内たばこメーカー等の研修企画設計や講師登壇の経験を豊富に持つ。
現役のトップセールスが行う現場感のあるフィードバックには定評があり、顧客から大きな信頼を集めている。



第5回

11/22(水) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

新規開拓実践研修②

～最適な営業活動を行うための営業スキルや知識を身につけよう!～

「商談力の強化編」

商談ロールプレイングでの実践を通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させるプログラムです。商談の流れを細かく分解し、商談を優位に進める事前準備、商談に臨む際の心構え、興味を惹く魅力的な会社説明、お客様と課題を設定すること等、商談における成約率を高めるためのノウハウを余すことなくお伝えします。また、昨今の営業現場の実状に即した「価格交渉」のポイントとテクニックを解説いたします。

- 1.【講義】コンサルティングセールスとは何かを理解する
- 2.【講義】一般的なヒアリングとファクトファインディングの違いとは?
- 3.【講義】価格交渉の場面における営業的要素を理解しよう!
- 4.【演習】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～
- 5.【演習】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

講師

(株)セレブリックス
取締役 執行役員
セールスカンパニーCEO

松澤 真太郎 氏

まつざわ しんたろう

2006年セレブリックス入社。以来、社内の様々な部署の営業・営業リーダーを歴任。入社4年目に年間売上・粗利額のギネス更新を達成し、全社年間MVPを獲得。その営業経験を活かし、セミナーや研修の講師としても活躍。これまでに5,000人を超える営業パーソンの教育に関わっている。現在はセールスカンパニーの事業運営責任者の立場で、新しい営業の時代を作るべく500名が所属する組織のマネジメントに従事。



第6回

11/30(木) 13:30~16:30

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)

「市場マネジメントと営業戦略(営業方針)」～実際に方針を立てて行動しよう!～

1. 市場マネジメントとは
2. 顧客評価基準を考える
3. 自社・自チームの対象顧客を4つのゾーンに分けてみる
4. ゾーン別営業方針を立案する



講師

サイコム・ブレインズ(株) 営業変革コンサルタント
AMマイスター株式会社 代表取締役、NPO法人 ワクワク営業応援団 理事長
シェルパワークス株式会社 特別顧問、DiSC認定講師

渡邊 茂一郎 氏

わたなべ もいちろう

【専門分野】

●コンサルティング/企業における組織力強化、営業力強化、人材育成に関する総合コンサルティング業務 ●研修講師/各種教育研修・ワークショップ・講演の企画、開発、実施 ●コーチング業務/営業マネジャー・営業パーソンに対する個別サポートあるいはコーチング業務

【経歴】

早稲田大学政経学部卒。富士ゼロックス(株)入社、新規開拓中心に複写機・ファクシミリ・PC・ワークステーションの営業を担当。当初は営業不振に苦しみ、その後営業のおもしろさを体感し、業績も向上。大手事業所営業にて販売本部長賞受賞。営業所長を経て、営業教育部門にて全社営業変革に取組み、全社表彰受賞(ゴールド賞)。富士ゼロックス総合教育研究所へ異動、法人営業変革コンサルタント、西日本支社長、コンサルティング統括部長を歴任。合わせて富士ゼロックス(株)営業教育部長も兼任。2009年11月個人事業主として独立。2011年12月「AMマイスター株式会社」を設立、代表取締役就任。2013年1月NPO法人ワクワク営業応援団を設立、理事長に就任。2016年8月シェルパワークス株式会社設立に参画、取締役就任。2019年10月退任し、特別顧問に就任。IT、事務機メーカー/商社、生産財メーカー/商社、消費財メーカー/商社、金融、建設、サービス業など。約20業界以上の法人営業力/営業マネジメント強化・変革と事業戦略立案の支援を実施。

