

受講のおすすめ

お客様に**本気**で寄り添えていますか？

お客様の本音を理解し「顧客の解像度」を高めることは、各営業フェーズにおいて、非常に重要です。

そのためには情報を集め、整理し、適切なタイミングでアプローチできるよう「事前準備」が必須です。

一方で、「事前準備」は属人性が高く、人によって差が付きやすいのも実情です。

本セミナーでは、「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」を考え、営業戦略の実践ツールとして活用できるスキルを身につけます。

今年度は、営業人材に求められる性質として注目されている「感情移入」にフォーカスし、以下の項目を中心に顧客価値を基盤とし、商談化率、案件化率を向上させるための事前準備について、基本的な考え方から、すぐに実践できる具体的な方法、組織として同じ水準で取り組むための仕組み化まで網羅的にご提示いたします。

また、昨今の物価高やエネルギー価格等の高騰に伴う販売価格への転嫁に悩まれている事業者が多い実状を踏まえ、取引先等との交渉術をロールプレイングで学びます。

実習カリキュラムでは、誰でも実践できる新規開拓の進め方とポイントを習得するための実践研修を行います。

また、総括研修では、営業組織の生産性を上げるため、具体的な営業方針の立案方法を実践形式で学びます。

- ① 中小企業のこれからの営業戦略1～営業課題と解決に向けた営業手法～
- ② 中小企業のこれからの営業戦略2～顧客理解の手法と戦略的なターゲティング～
- ③ 課題発見～価値提案に至るまで、新規顧客開拓を成功に導く営業技術を体得する。
- ④ TELアポ実践研修(電話やメールを上手に活用して新規のアポイントを獲得する)
- ⑤ 商談力の強化(オンライン含む)、価格交渉のポイント解説
- ⑥ 組織営業に向けた取組手法



**この機会に貴社の経営戦略の見直しと営業力強化にお役立てください。
また、グループワークを通じて異業種交流の場としてもご活用ください。**

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ

市場の変化やお客様の購買活動に対応した組織営業のあり方を検討する

効果的な顧客接点の構築手法を学び、見込み客となるお客様の本音を引き出す初期アプローチを検討する。初期アプローチでお客様の課題を引き出すスキルを磨き、面談機会を創出する。課題を踏まえ、お客様に刺さる提案を行うためのスキルを磨く

営業組織の生産性を上げるため、営業方針の立案方法を実践形式で習得する

セミナーのプログラム

第1回【座学】

- ◎激変する産業構造と中小企業が直面する営業課題
- ◎新規顧客開拓の必要性和手法
- ◎発注企業の購買活動の変化と求められるサプライヤの技術情報
- ◎アンソフの成長マトリクス 他

第2回【座学・演習】

- ◎これからの中小企業に求められる営業戦略の理解
- ◎マーケットインを基盤とする商談創出
- ◎感情移入に基づいた顧客理解と課題創出
- ◎戦略的なターゲティング 他

第3・4・5回【座学・実習・演習】

- ◎営業の基本を学ぶ
- ◎基本的な商談の流れの理解
- ◎ターゲット企業情報の確認
- ◎テレアポ実践等
- ◎自社の強み弱みを理解し、商談に活用する
- ◎商談の原理原則
- ◎課題発見と顧客価値を見出す
- ◎交渉術を学ぶ 他

第6回【総括研修・座学・演習】

- ◎重点市場のニーズとビジネス性を的確に捉えるための研修
- ◎顧客にとっての価値と自社のビジネスを中長期的に最適化する手法を実践で学ぶ 他

実践サポート

産業振興機構 経営サポート人材による自社の強みの明確化サポート

産業振興機構 経営サポート人材による商談力のブラッシュアップサポート

受講料 セット料金

講義内容が関係する下記のセットで個別に参加いただくことも可能です。ただし、全講義参加の方がお得ですのでご検討ください。

全講義参加された方には受講修了証を授与いたします。

第1回	第2回	第3・4・5回	第4・5回	第6回
8,000円	20,000円	30,000円	25,000円	20,000円
中小企業が抱える営業課題と新規顧客開拓の手法	これからの中小企業の営業戦略と求められる営業変革	営業の原理原則とハイブリッド営業の実践スキルを習得する(オンライン営業の活用方法含む)	新規開拓実践研修及び商談力強化研修(TELアポ実践、潜在顧客の課題抽出、価格交渉のノウハウ等)	組織営業への展開、重点市場のニーズとビジネス性を捉え方針を立案する手法(研修総括を含む)
経営者・管理者にもおすすめ	経営者・管理者にもおすすめ			経営者・管理者にもおすすめ

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(テクノリーチ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

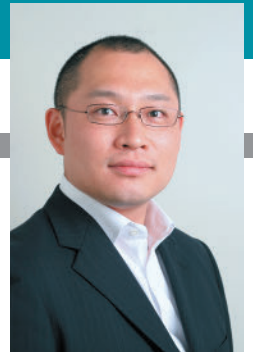
横田 雅俊氏

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りレーションを創る～
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らう～

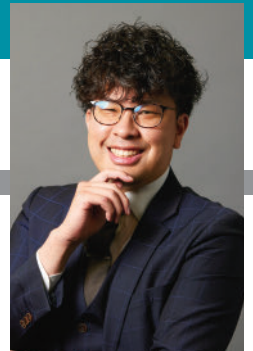
講師

(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
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、セレブリックスに入社。営業代行のPJマネジメントを複数経験した後、最短でマネージャーに昇格。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ット先や既存顧客、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/営業マネージャー・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むが、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り組み、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。

