

営業戦略を改革する 「新規案件発掘力強化セミナー」

実務経験豊富な現役経営コンサルタントによる、
講義と対話を通じた実践型セミナー

プログラムの特徴

1. リアルストーリーからあぶり出した再現方法を学べる

担当講師は、仕事の9割は実際の現場で経営支援を行っている経営コンサルタントです。参加すると、複数の実際のストーリーからあぶり出した再現方法を学べます。

2. 自社の営業チームの課題解決の具体策を導き出せる

実際に抱えている自チームの課題をお持ちください。ビジネスコーチでもある担当講師と、自社の営業チームの課題などについて、講師と共に議論し、課題解決のための具体策を導き出せます。

指導講師紹介

小林 誠 日本生産性本部 主任経営コンサルタント



早稲田大学商学部卒業後、住友スリーエム株式会社産業財営業、プロダクト・マーケティングに従事。その後、中小企業の取締役役に就任し、同社事業規模拡大に貢献。1年で黒字化、5年で事業規模を2倍にする。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の経営指導、人材育成の任にあたる。

【メッセージ】

「チームの営業レベルを上げようと様々な研修にも参加させたが、その効果が見えていたとは言にくい」や「チームレベルは研修ではなく実践で上げるものだ」と聞こえてきます。私もそう思います。赤字商社を2年で黒字化、5年で事業規模2.16倍にした際、感じたこと、それは「営業スキルは研修で学ぶだけでは、営業チームのレベルを上げられるとは限らない」でした。

営業幹部の方からは「再現性を求めたい」や「成功の逆引きをしたい」というご要望を多く聞きます。反面、成功した営業部員に成功要因を問うと、「たまたま」や「人脈で」と聞こえてくることも少なくありません。営業チームの多くでは、「できていない」や「やっていない」のではないと信じています。「できていない」のではなく、できていることを安定的に継続させることに工夫が求められているのではないのでしょうか。



公益財団法人 日本生産性本部
JAPAN PRODUCTIVITY CENTER

プログラム内容

プログラムの概要／構成

内容1. 継続的な新規案件獲得と勝つプロセスとは何か

【ねらい】

案件獲得と言っても単発的なものを求められているのではなく、安定的にやり続けることが必要であることをしっかり認識する。

【進め方・演習概要】

- ①取り巻く経営環境を鑑み、営業チームに何が求められているのかを整理します。
- ②私たち営業チームでは目標達成だけを期待されているのではなく、継続的に目標が達成し続けることを期待されていることを自覚し、新規案件獲得を安定的に継続することの重要性を再確認します。

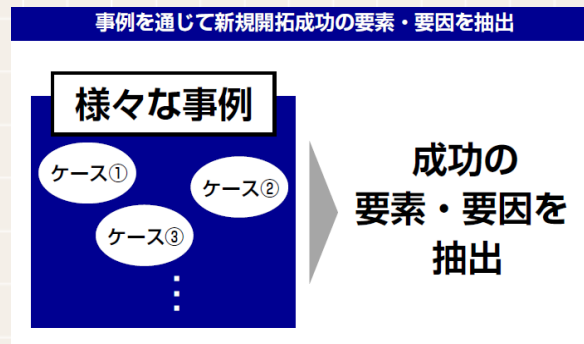
内容2. 新規案件獲得を成功させるための要素

【ねらい】

案件獲得と言っても単発的なものを求められているのではなく、安定的にやり続けることが必要であることをしっかり認識する。

【進め方・演習概要】

- ①継続的、安定的にするには、何が必要かを考えます。どのような要素について検討すれば良いのかを明らかにします。思考フレームを活用し理解を促進します。
- ②グループ討議を通じケースの検討を行います。検討を通じて成功させるための要素を実際に自分で考える事で理解を深めます。



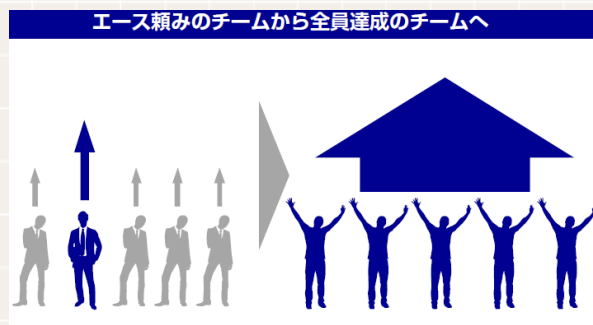
内容3. 新規案件獲得を継続させるための進め方

【ねらい】

新案件獲得を一過性なものに終わらせず継続させるには、標準化と定着が必要となることを再確認し、その上で標準化のための、勝つパターン（活動プロセス）を明らかにする。併せて、できるだけ多くの営業部員が行動し、組織での生産性を高めるための定着化の考え方を習得する。

【進め方・演習概要】

- ①「どのように」自社の価値を提供していくかを明らかにし、それを標準化していく為の文字化を学びます。
- ②1度決めて文字化されたからといって、それを続けるだけではなく、競合等の市場と顧客の環境変化に応じ、活動プロセスを変化させていくことが求められます。PDCAサイクルという言葉営業活動に当てはめて考えることでその理解を促します。
- ③文字化すれば浸透・定着するのではなく、その文字化されたものを如何にして営業部員に納得してもらおうかが「鍵」であり、どのように組織で共有・実践していくかを学びます。



内容4. 自社の課題の解を探る

【ねらい】

持ち寄った自社の課題の解を探ります。講師との共有と対話や、他の参加者とグループ討議で、課題解決の具体策を探ります。

【進め方・演習概要】

- ①講師や参加者で共有します。自社の経営課題を、簡単な事前課題としてまとめてお持ちください。資料の回収はいたしません。
- ②自社の課題を基にグループ討議で、共通の話題やテーマを絞り、その話題やテーマについて、グループ討議を行います。
- ③これまでのグループ討議と座学で明らかにしてきた考え方と知識を、用意されたフォーマットに従い自社のことについて検討していただきます。

受講者の声

- 一般論ではなく、講師のコンサルタントとしての実体験を基にした指導で、とても納得感があり、理解もし易かった。（サービス 部長）
- 自社や他社の分析、部下への指導等に至るまで、すぐに実践で活かせる学びがたくさんあった。（金融 リーダー）

本セミナーもオススメです

提案型営業の基礎を学ぶ 新任営業担当者セミナー

◆学習するポイント

- ・顧客と継続的な関係を構築する提案型営業の基本的な『活動プロセス』と『思考』
- ・競合他社との差別化を実現する提案に必要な『潜在課題の発見・発掘力』
- ・自律的に成長し、かつ継続的に業績達成するための『自発的に計画・行動する能力』

◆カリキュラム

時間		テーマ	内容詳細
1 日 目	9:30-12:00	営業パーソンの使命と役割	営業パーソンが顧客・自社から求められる使命と役割は何かを考え、理解する。その上で、営業パーソンが提供できる価値を理解し、演習にて自社の製品・サービスを顧客にどのように表現するとより伝わるかを考え、セールスメッセージを作成する。
	13:00-16:30	購買行動と営業活動プロセスの関係	顧客の購買行動と営業プロセスについて学び、適切な営業活動を選択できる知識を習得する。購買に至らなかったケースを用いて、顧客が買わない理由の本質的原因の究明と対応策を学ぶ
2 日 目	16:30-17:30 9:30-12:00	顧客と自社をつなぐ日々の営業活動	顧客の「潜在的課題」を引き出す為に必要なスキルを学び、演習を通じてスキルの効果を実感し、体得する。
	13:00-16:00	ロールプレイング（総合演習）	学んだ知識・スキルをどのように活用するのか受講者自身で考えて実践することで、学習内容を定着させる。また、他社からのフィードバックを受けることで自身で気付きにくい特徴や癖についても把握する。
	16:00-17:30	理想の営業パーソン像を実現する為に	現実には厳しい場面にも遭遇しうる営業活動に対して、粘り強く取り組む為の思考法を身につける。自身の目標を掲げ、それに対する行動計画を策定する。

◆セミナー概要

受講対象：営業経験5年未満の営業パーソン（異動配属者や新入社員等）

営業職の基本的役割と心得を確認したい方

参加費：当財団賛助会員：71,280円 一般：77,760円（うち食事代3,240円／8%消費税込）

開催日程：2019年 7月18日（木）～19日（金） 2日間通い 各日9:30-17:30

10月10日（木）～11日（金） 2日間通い 各日9:30-17:30

11月 7日（木）～ 8日（金） 2日間通い 各日9:30-17:30

会場：日本生産性本部セミナー室（東京 永田町）

申込方法：ウェブサイトまたは次ページの「研修申込書」をご記入の上FAXにてご送付ください。

なお、開催月を必ずご記入ください。

参加申込要項

受講対象：新規顧客・案件の獲得を目指す中堅営業担当者 / 営業戦略の次の一手を模索するマネジメント層
参加費：当財団賛助会員：71,280円 一般：77,760円（うち食事代3,240円 / 消費税8%込み）
※消費税率が変更となった場合、研修開催日時点の税率を適用させていただきます。
開催日程：2019年10月15日（火）～16日（水） 2日間通い 各日9:30～17:30
会場：日本生産性本部セミナー室（東京 永田町）
申込方法：ウェブサイトまたは以下の「研修申込書」をご記入の上、FAXにてご送付ください。
なお、開催月を必ずご記入ください。

ウェブサイトからお申込みいただけます

<https://www.jpc-net.jp/seminar/eigyommarke.html>

生産性本部 営業 セミナー

検索

その他のご案内

- 初日・2日目の昼食をご用意しております。
- やむをえない事情により、プログラムの内容・日程・講師などは変更することがございます。
- お申込みは先着順とし、定員（15名程度）になり次第締め切らせていただきます。
- キャンセル料

【開催8営業日前まで】キャンセル料無料

【開催7営業日前～4営業日前】参加費のうち研修費部分の30%と宿泊・食費代部分30%

【開催3営業日前～2営業日前】参加費のうち研修費部分の50%と宿泊・食費代部分50%

【1営業日前～開催当日不参加（途中受講中止含）】参加費のうち研修費部分の100%と宿泊・食費代部分100%

なお、変更1回目は既定の変更手数料のみです。2回目以降および変更後のキャンセル料は時期にかかわらず既定の変更手数料またはキャンセル料に加え、1回あたり5,400円(消費税8%込)をいただきます。キャンセル日の適用消費税率が上記と異なる場合は精算します。

変更した回の研修開催日の適用消費税率が、当初の申込回の適用消費税率と異なる場合、精算いたします。

●参加のご案内（参加証・会場地図等の資料含む）、及びご請求書は、開催2週間前をめどにお送り申し上げます。時期が来ても到着しない場合は、恐れ入りますが、事務局までご一報ください。連絡先は下記お問い合わせ先へ。

研修お申込書

年 月 日

組 織 名	会 員 区 分		1.賛助会員	2.一般	
所 在 地					
ご派遣責任者 氏名	ご派遣責任者 所属部署・役職名				
ご派遣責任者 E-mail	ご派遣責任者 TEL / FAX		/		
参加コース名	開催月	受講者氏名	所属・役職	年齢・性別	備考
		カナ		男・女 歳	
		カナ		男・女 歳	
		カナ		男・女 歳	
		カナ		男・女 歳	

FAX : 03-3511-4056

個人情報の取扱いについて

公益財団法人日本生産性本部では、皆様の個人情報を以下のように取扱いします。お申込者とお参加者が異なる場合は、ご参加者の同意もいただいた上で、お申込ください。同意いただけない場合は、適切なサービスを受けられない場合がございます。同意いただいた後でも個別に不同意の表明をすることが可能です。

①利用目的

- ・本セミナーに関する資料作成、連絡、事前資料等の配布、開催当日での使用
- ・イベント・セミナーの開催情報のご案内

②特にお申し出がない限り通常業務の必要な範囲（講師またはセミナー参加者への参加者名簿の配布）において第三者に提供することがあります。

③本セミナーの事業運営、開催当日の受付、次回の案内状送付のため、業務の一部を委託しております。

④今回取得する個人情報について、開示、訂正、削除、利用停止等を求めることが可能です。以下までご連絡ください。

公益財団法人日本生産性本部 経営開発ユニット 営業系研修事務局：03-3511-4030

公益財団法人日本生産性本部
個人情報保護管理者 総務部長

※上記の個人情報の取扱いについて同意した上で申込みます。

お問い合わせ

公益財団法人 日本生産性本部 経営開発ユニット
〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12

TEL : 03-3511-4030 FAX : 03-3511-4056

MAIL: mddseminar@jpc-net.jp

URL: <http://www.jpc-net.jp>

