



「問題解決型提案営業」 スキルアップセミナー



Solution

★ セミナーのねらい

- 御用聞き営業を脱却して法人顧客に提案していく提案営業が必要と言われ久しいですが、自社における正しい提案営業のあり方を確立し、営業担当者教育を行っている企業は少ないようです。当講座では、自社の強みシナリオと法人顧客の抱える問題への徹底アプローチにより提案営業のあり方を伝授します。臨場感あふれる講義と徹底的なワークで、短期間に営業力を数段アップさせることを目的とします。
- 元トップセールスのMBA・中小企業診断士が、営業力を上げていきたい営業パーソンに向けて、経験と理論に基づく問題解決型の提案力強化のお手伝いをいたします。

開催日時	2023年7月4日(火) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山：一般財団法人北陸経済研究所 4Fセミナールーム 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	営業担当者の方
定員	富山会場：16名 オンライン：20名

セミナー内容

第一講 目標達成のためにマーケット戦略を立てる

自社の顧客・商品の再確認
営業活動の量と質と効率をバランスよく
営業活動を数字とロジックで整理する
目標から逆算してマーケットを捉える技術

第二講 顧客の「困り事」と「ニーズ」を知る

顧客の環境を営業目線で分析する
法人顧客の意思決定プロセス
問題と課題の違いを認識する
企業が抱える問題の本質とパターン
問題抽出ワーク

第三講 自社の強みとモノコト変換思考

自社戦略シナリオの構築
自社のオリジナルの強みを抽出してみよう
商品のモノコト変換思考
コトによる問題解決のシナリオ作成
環境情報と問題をつなぎ合わせる

第四講 仮説思考とヒアリングで提案を進化させる

WEB情報から作るニーズの仮説
仮説思考の重要性
顧客の問題と問題解決に仮説を立てる
顧客を揺さぶるヒアリング

第五講 営業提案シナリオをつむぎ出す極意

ヒアリングから導く顧客ニーズ
モノコト変換・問題解決を提案書作成に活かす
提案の際に必要な「実績・事例」「顧客価値」「費用対効果」「独自の強み」
流れる様な提案シナリオの全体像

第六講 数字をやり切る為の営業の行動管理

顧客マトリックスを作成する
営業数値をやり切る熱い想い
案件進捗プロセスの考え方



講師

株式会社リアルコネクト 代表取締役
中小企業診断士 経営管理修士 (MBA)おぐら まさつぐ
小倉 正嗣 氏

国立大学を卒業後、大手建材商社を経て、デルコンピュータに入社する。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。

2013年に経営コンサルタントとして独立。企業の法人営業改革と事業開発を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法には高い信頼がある。また、公開セミナー・研修講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博す。

■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

※お申込みはなるべくWebでお願いいたします。

- ①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail : haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール

お申込みフォームへ



■参加費(税込)

会員 1名 22,000 円

非会員 1名 41,800 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナーは記録用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2023-021)北経研セミナー参加申込書 (7月4日 富山・Web)

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

F A X : 076-433-1164

貴社名				
電話番号		FAX		
所在地	〒	—	市町	村
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。	お名前			
	所属			
	E-mail			
【 7月4日(火) 富山・Web 】 参 加 者				
お名前	所属	役職名	E-mail	受講場所
			※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。	富山・Web
				富山・Web
				富山・Web

【個人情報の取り扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。

H