

受講のおすすめ

お客様に本気で寄り添えていますか？

どんなに素晴らしい技術でも、
買う人が理解してくれなければ
買ってくれない。

どんなに素晴らしい技術でも、
欲しい人がいなければ
売れない。

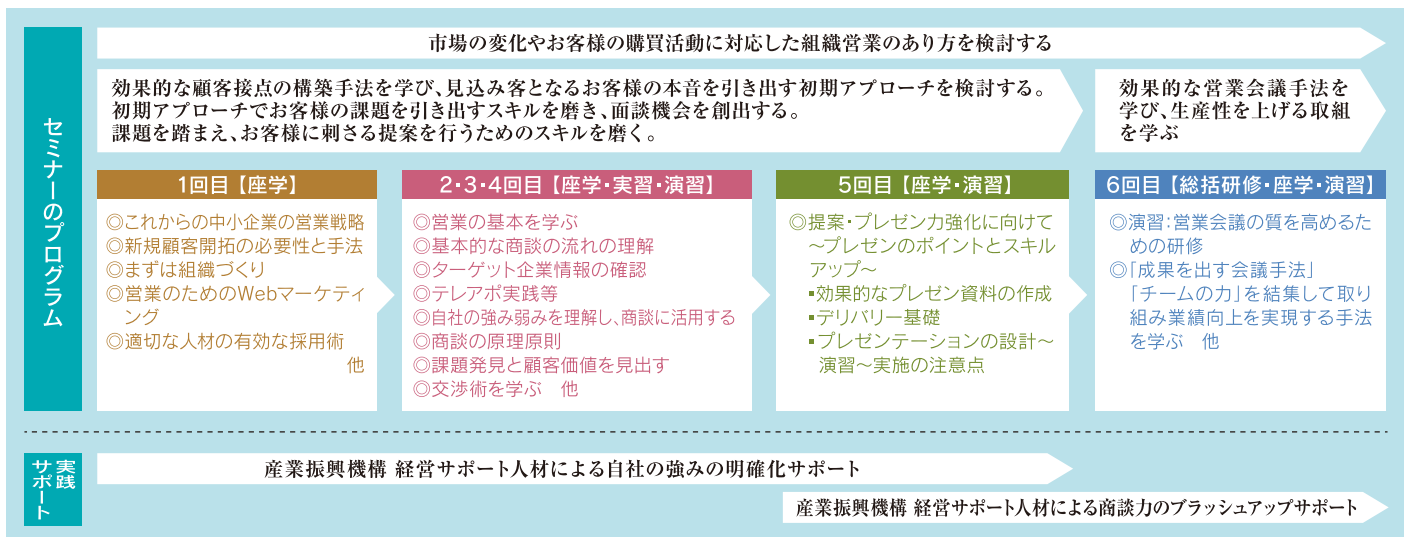


お客様の本音を理解し「顧客の解像度」を高めることは、各営業フェーズにおいて、非常に重要です。そのためには情報を集め、整理し、適切なタイミングでアプローチできるよう「事前準備」が必須です。一方で、「事前準備」は属人性が高く、人によって差が付きやすいのも実情です。本セミナーでは、「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」を考え、営業戦略の実践ツールとして活用できるスキルを身につけます。今年度は、以下の項目を中心に顧客価値を基盤とし、商談化率、案件化率を向上させるための事前準備について、基本的な考え方から、すぐに実践できる具体的な方法、組織として同じ水準で取り組むための仕組み化まで網羅的に学べるプログラムをご用意いたします。また、昨今の労務費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等にも触れます。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。総括研修では、営業組織の生産性を上げるため、成果が出る営業会議の手法を実践形式で学びます。

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



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	第1回	第2・3・4回	第3・4回	第5回	第6回
34,000円	8,000円	30,000円	25,000円	20,000円	20,000円
全講義参加された方には 受講修了証を 授与いたします。	中小企業が抱える 営業課題と 新規顧客開拓の手法 経営者・管理者にもおすすめ	営業の原理原則と 商談力を強化する 実践スキルを習得する	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	プレゼンテーション 強化研修	組織営業に向けた 取組手法を学ぶ (成果を出す営業会議手法) [研修総括を含む] 経営者・管理者にもおすすめ

カリキュラム

第1回

9/19

木

13:30~15:45



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～

仲間と共に歩むV字回復ストーリー

～人を活かす組織づくりとWebマーケティングを有効活用した新規顧客開拓の手法を探る～

1. 傾聴を意識した組織づくり
2. 社員一人ひとりの声に耳を傾け、信頼関係を築きながら、強い組織を作るためのアプローチ
3. 営業のためのWebマーケティング
4. 効果的なWebマーケティング手法を活用し、営業活動を強化する手法
5. Webマーケティングに資する人材採用
6. Webマーケティング戦略を推進するために、適切な人材を採用する方法とその育成

講師

人見 雄一 氏

ひとみ ゆういち

御津電子(株) 代表取締役社長

2007年株式会社リクルート入社。3年の契約社員として入社し、Hot pepper Beauty大阪北エリアを担当。新規開拓営業・既存顧客営業を通じて、複数の個人賞を受賞。2010年株式会社リクルートリーダー任用。3年の営業成績が認められ、リーダーに任用され、札幌と東海エリアを担当。チームと個人の業績最大化を通じて、複数のチームタイトルと個人賞を受賞。2013年株式会社リクルート正社員採用GM任用。リーダーとしての営業成績が認められ、正社員登用・GM任用。組織業績の最大化を通じて、複数の組織タイトルを受賞。人材を採用して育成する事で、ヒトの可能性は無限大である事を実感。2017年御津電子株式会社入社。取締役として入社。赤字続きの厳しい工場を、仲間と共にV字回復を実現。コロナの中でも過去最高業績を記録。2022年御津電子株式会社代表取締役就任。ものづくりは幸せづくりという経営理念を掲げ、現在に至る。

第2回

10/3

木

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)



座学・演習

これからの営業のあり方・営業の基本(自社理解を深める)

- 多様化した働き方に呼応するように、営業のあり方も急速な変化を見せています。闇雲に取り組む非効率な営業手法を脱却するため、変化に対応し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。
- 自社の強みを改めて見つめることで、実際の営業現場で“顧客に求められる”営業になる手法をお伝えします。

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. 【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～
5. 【実技】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

松井 愛莉 氏

まつい あいり

(株)セブリック
セールスカンパニー
コンサルティング事業部 シニアコンサルタント

新卒でセブリックに入社後、複数部署において営業代行プレイヤーを歴任。その後、花形であるアカウントセールスを経験後コンサルティング事業部に異動。大手セールステックベンダー、大手通信教育事業会社、プロスポーツ球団などのコンサルティングに加えてコンサルタントのマネジメントに従事。また、営業研修講師として大手内資嗜好品メーカー、大手通信事業会社、大手Sler、社内の新人育成講師などの登壇を数多く経験。受講生からは、笑顔の奥に秘めた厳しさと歯に衣着せぬ鋭いフィードバックにより絶大な信頼を寄せられている。

第3回

10/10

木

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)



座学・実習

新規開拓実践研修①

～アウトバウンドや生成AIを用いた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と思います。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。また、営業活動の効率化に大きく寄与する“生成AIの活用基礎”を学び演習を通じて現場で活用するためのフォローを行います。

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. 【講義・実技】生成AIを営業活動に取り入れてみよう
5. 【実技】営業トークスクリプトの作成
6. 【実技】実際にリストへ営業をかけてみよう!

(10月3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

島田 陽太 氏

しまだ ようた

(株)セブリック
セールスカンパニー
B2Bマーケティング支援事業部 マネージャー

2017年にセブリック中途入社。製造業向け大手マッチングサイト運営企業、大手名刺管理システム企業など数多くのプロジェクトにおいて営業プレイヤーと組織マネジメントを歴任。特に製造業への造詣の深さでは社内での他の追随を許さない。また、展示会出展支援や営業コンテンツ作成などのマーケティング領域における経験も豊富で、社内の表彰を総務にしている。現在は、製造業支援やSaaS領域の営業組織立ち上げや仕組化や営業マネジメントを専任で行うと同時に、研修講師として長野県産業振興機構主催セミナーに4年連続で登壇するなど、受講生に寄り添う姿勢と経験により信頼を集め続けている。

第4回

10/24(木)

10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・実習

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。



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. 【実技】ロールプレイングの実施
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

講師

松澤 真太郎 氏

まつざわ しんたろう

(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

2006年にセレブリックス中途入社。以来、社内花形部署であるアカウントセールスやコンサルティング事業部において、プレイヤーと営業マネジメントを歴任。入社4年目には年間売上・粗利額のギネス更新を達成し、全社MVPを獲得するなどセレブリックス社内で最も営業のあるべき姿を体現していると定評がある。現在は、セールスカンパニーに事業運営責任者として、「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を担う傍ら、企業・団体向け営業研修やセミナー講師として延べ5,000人以上の営業パーソンの育成に携わっている。



第5回

11/6(水)

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～

「プレゼンテーションスキル向上セッション」

- 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、準備、組み立て方等)
- ② 聴衆分析
- ③ 効果的なプレゼン資料作成(ビジュアル化の基本等)
- ④ デリバリー基礎(基本行動・話し方・コミュニケーション)
- ⑤ 発表演習



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。

講師

伊藤 誠一郎 氏

いとう せいいちろう

(株)ナレッジステーション

代表取締役社長

大学卒業後、15年以上にわたり医療情報システム、コンサルティングの仕事において病院向けに競争入札や新規開拓営業、プロジェクト会議等で年間100回以上のプレゼンテーションを行う。2009年にプレゼンテーション講師として独立起業し、セミナーや企業研修、競争入札や展示会参加に向けたプレゼンテーションサポートなどを行っている。また、マンツーマンによる個別指導にも力を入れており、重要な営業案件や報告会議、昇進試験を控えた会社員をはじめ、自己発信力を高めたい経営者、就職試験やAO入試に臨む学生などが全国から多数参加している。著書に『出世する伝え方/選ばれる人のコミュニケーションの極意(ぎずな出版)』『パスガイド流プレゼン術(CCCメディアハウス)』等がある。



第6回

11/14(木)

10:00~17:00(12:00~13:00 休憩)

総括研修 座学・演習

営業会議の質を高めるための研修
「成果を出す会議手法」経営者・管理者にも
おすすめ

会社内で日々、行われている会議。上手くいく会議もあれば、長い時間を掛けて議論を重ねたにも関わらず、結論が出ずに終わってしまう会議もあるのではないのでしょうか。

このセッションは、「課題を解決するための会議」において、「成果を出すために有効な手法とは何か」を参加型のチーム演習を通じて、ご案内するセッションです。会議の質を高めることで、生産性の向上を実現したい方向けのセッションとなっております。



講師

森 祐一 氏

もり ゆういち

三井住友ファイナンス&リース(株)

MTF推進部 部長代理

2008年4月～2023年3月の上場～中小企業の法人向け営業を15年間実施。2008年4月～2012年3月神戸営業部兵庫県内を担当エリアに上場企業～中小企業を中心に法人営業。2012年4月～2015年3月九州営業部九州地方を担当エリアに主に中小企業の法人営業。2015年4月～2021年3月東京営業部第二都内の上場企業の法人営業。2021年4月～2023年3月中部営業部愛知県内の主に上場企業の法人営業。2023年4月よりMTF推進部で当社顧客向け研修を実施。MTFとは旧GEキャピタル時代から約20年以上続く顧客向けサービス(提供実績15,000社以上)。お客様との良好なパートナーシップの構築を目的とし、自社の社員育成や組織課題の解決ノウハウをお客様へ提供。

