

2019年 春（5月～6月） 【無料】法人営業強化セミナー

競争が激しく、顧客の課題やニーズが複雑化している状況では、営業活動の質が売上を左右します。このたび、各企業様を支援する中で蓄積した営業を強化する方法を事例も含め、テーマ別にご紹介します。ぜひ、ご参加いただき営業強化や営業戦略をご検討する際にご参考にしてください。

セミナー開催スケジュール

| テーマ | 日時 | 会場 | 内容 |
|------------------------|--|-----|---|
| 営業改革セミナー (第4回) | 5/15 (水) 15:30～17:30 | 新宿 | 課題解決型営業や戦略営業を実現するために考慮すべき要件、営業強化や改革を実現するための問題点、組織としての「情報活用力」や「連携力」を強化し営業改革を実現するための方法についてご紹介します。 |
| | <共催> パーソルプロセス&テクノロジー株式会社、株式会社アピタス、宝印刷株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、東京海上日動火災保険株式会社、一般社団法人日本IPO実務検定協会 | | |
| 新規開拓営業セミナー (第16回) | 5/24 (金) 15:30～17:30 | 新宿 | 新規開拓営業の特性から今日の新規開拓営業の傾向と問題点、新規開拓営業のあり方、戦略やプロセスの検討方法、成果を上げるための方法や体制の作り方、留意点をご紹介します。 |
| | <共催> NTTテクノクロス株式会社、株式会社アピタス、宝印刷株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、東京海上日動火災保険株式会社、一般社団法人日本IPO実務検定協会 | | |
| 課題解決型営業セミナー (第28回) | 6/5 (水) 15:30～17:30 | 新宿 | 今日の営業の問題点、御用聞き営業・商品案内型営業と課題解決型営業の違いや課題解決型営業のプロセス、顧客課題の分析・仮説化、商談力や提案力、顧客関係力を強化する方法をご紹介します。 |
| | <共催> パーソルプロセス&テクノロジー株式会社、株式会社アピタス、宝印刷株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、東京海上日動火災保険株式会社、一般社団法人日本IPO実務検定協会 | | |
| 営業マネジメントセミナー (第17回) | 6/12 (水) 15:30～17:30 | 新宿 | 営業進捗、顧客や案件の状況、営業担当者個々の状況を適切に把握し、課題の明確化と対策を策定しながら指導し、PDCAを推進する営業マネジメント力を強化する方法をご紹介します。 |
| | <共催> NTTテクノクロス株式会社、株式会社アピタス、宝印刷株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、東京海上日動火災保険株式会社、一般社団法人日本IPO実務検定協会 | | |
| 顧客攻略力セミナー (第19回) | 6/19 (水) 14:00～16:00 | 西新宿 | 中堅～大手企業を攻略するための顧客を把握し戦略や対策を検討する方法、決裁者や関係者など組織対策、予算や競合対策、戦略営業、顧客攻略計画、クロージング力を強化する方法をご紹介します。 |
| | <共催> 株式会社オービックビジネスコンサルタント、宝印刷株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、東京海上日動火災保険株式会社、一般社団法人日本IPO実務検定協会 | | |
| 若手社員向け営業セミナー (第7回) | 6/21 (金) 15:30～17:30 | 新宿 | 営業に最も大切なことは顧客の立場で課題や商品を考えることです。顧客の立場で考え、課題を解決し売上を上げる営業のやり方や営業力を身につけるために今からすべきことをご紹介します。 |
| | <共催> 株式会社アピタス、宝印刷株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、東京海上日動火災保険株式会社、一般社団法人日本IPO実務検定協会 | | |

講師プロフィール

| | |
|-------------------|--|
| 桜井正樹 (当社代表取締役) | 1998年、日総ブレイン株式会社にて営業職派遣・請負事業を立上げ。2000年、株式会社コンフィデンスにて営業コンサルティング・アウトソーシング事業に従事し、その後、株式会社ベルシステム24にて法人向け提案型営業専門のセールスソリューション事業の立上げおよび事業責任者を務める。2009年に株式会社セントリーディングを設立し、代表取締役就任。15年以上法人向け提案型・課題解決型営業を専門に支援し、支援企業は150社を超える。 |
|-------------------|--|

参加対象

IT企業（業務システム、CRMシステム、ネットワーク、各種インテグレーション、仮想化、セキュリティ、運用・保守・サポート、データセンター・クラウド、IOT、IT機器・端末、他）、メーカー・商社（事務機器・設備機器、部品、素材・資材、エネルギー、他）、人材・アウトソーシング会社
広告・販促・印刷会社、建設・設計会社、その他法人向けサービス企業（法人向け提案型営業・課題解決型営業実施企業）


経営者、事業責任者、営業責任者・管理職、経営企画・営業企画・社内改革担当者、人事・教育担当者

※「若手社員向け営業セミナー」は営業未経験者、経験3年以内の営業経験者、人事・教育担当者

| | |
|---|--|
| <p>営業改革セミナー ～営業改革を実現する 組織と環境の作り方～</p> | <p>営業改革、情報共有・活用、コミュニケーション、チーム・組織連携、業務効率、環境改善、働き方改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓今日の営業強化・改革の方向性 …課題解決型営業、戦略営業の強化 ✓課題解決型営業、戦略営業を実現する方法と3つの要件 …「型」を作り「情報」と「連携」で促進する ✓営業部固有の特性と営業改革の3つの弊害 …流動的かつ雑多な業務、場数・経験依存、個人主義 ✓営業改革を実現するための「情報共有・活用力」「連携力」の強化 …縦（上司・部下・チーム）と横（組織・チーム間）の「情報共有・活用力」「連携力」と環境整備 |
| <p><参考資料> 大塚商会様 ERPナビコラム「第59回 営業強化の一番の問題は経験と感性に依存していること」（「ERPナビ 営業強化の一番の問題」で検索）</p> | |
| <p>新規開拓営業セミナー ～新規開拓営業で 成果を上げる方法～</p> | <p>新規開拓営業、ターゲット、アプローチ、潜在ニーズ発掘、商談・提案・案件獲得、計画・体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓新規開拓営業の傾向・問題点と成果を上げるための検討方法 …量重視のアプローチにおける罪 ✓成果を上げるために有効なアプローチ先とアプローチ方法 …アプローチできる人とすべき人 ✓案件を獲得するための商談方法 …顧客に検討させる商談 ✓競合に勝ち受注を獲得する提案 …小さい強みをいかせる提案 ✓営業特性を考慮したマネジメントと体制の作り方 …量と質を強化するマネジメントと体制 |
| <p><参考資料> 大塚商会様 ERPナビコラム「第6回 新規開拓営業で成果を上げるためには？」（「ERPナビ 新規開拓営業」で検索）</p> | |
| <p>課題解決型営業セミナー ～課題解決型営業を 強化する方法～</p> | <p>課題解決型営業プロセス、顧客課題・提案考察力、商談・提案力、潜在課題発掘力、顧客関係力</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓今日の営業の問題点、課題解決型営業と商品案内営業・御用聞き営業の違い ✓課題解決型営業の実現および「課題解決型営業のプロセス」とは ✓顧客の課題を発掘・検討させる商談・提案とは ✓営業を強化するための「3つの変革」と「3つの整備」 ✓課題解決型営業による成功事例 …①潜在ニーズに対する案件獲得、②競合に勝てる提案 |
| <p><参考資料> セントリーディングHP/News/2011年1月11日「課題解決型営業を実現し売上を伸ばす方法」</p> | |
| <p>営業マネジメントセミナー ～状況判断・対策策定・ 指導力を強化する方法～</p> | <p>PDCAマネジメント、営業計画、顧客や案件状況の把握・検証、対策策定、指導力、SFA活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓状況判断・対策策定のプロセス …顧客や営業の状況把握・判断～対策～指導を実現するプロセス ✓状況の把握と判断する方法 …把握・管理すべき状況と情報、計画対比で判断する方法 ✓問題点を発掘する方法 …営業情報の使い方「悪い場所を探す情報」「原因と問題点を探す情報」 ✓対策を考察する方法 …3つのプロセス「対策の模索」「実現性の強化」「目標達成の可否」 ✓営業管理システム、営業会議の問題点や有効活用のPOINT |
| <p><参考資料> 大塚商会様 ERPナビコラム「第14回 営業マネジメント」（「ERPナビ 指導力の強化とは」で検索）</p> | |
| <p>顧客攻略力セミナー ～顧客攻略力を 強化する方法～</p> | <p>戦略営業、決裁者・関係者・予算・競合対策、クロージング、アカウントプラン</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓今日における戦略営業を強化できない理由と戦略営業のあるべき姿 ✓顧客攻略の3ステップ「知る、考える、実行する」 ✓「顧客分析の10項目」と顧客を知る方法 …顧客を知るための3つの情報（直接収集・蓄積情報・調査想定） ✓2つの攻略と戦略を考える方法 …組織・決裁者・関係者、予算、競合対策など ✓戦略的な営業による顧客攻略の成功事例 …顧客の組織を攻略し予算獲得、そして受注 |
| <p><参考資料> セントリーディングHP/News/2011年10月24日「顧客攻略力を強化し受注を獲得する方法」</p> | |
| <p>若手社員向け営業セミナー ～営業のやり方とスキル を身につける方法～</p> | <p>課題を解決する営業、顧客視点、顧客の課題、商品の価値、相談関係、営業のやり方、スキル習得</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓営業とは何か？ …商品を買ってもらうのではなく、顧客の課題を解決し売上を上げる仕事 ✓顧客の課題を解決し売上を上げる活動とは？ …顧客の立場で課題や解決策を考え、提案するプロセス ✓顧客の課題と商品の価値 …顧客の課題を理解するための3つの情報と商品の価値（課題解決）を考える方法 ✓営業にとって必要な顧客との関係 …相談される関係を構築する方法、コミュニケーション ✓営業力を身につけるためにすべきこと …必要なスキルと知識、これからすべきこと |
| <p><参考資料> 大塚商会様 ERPナビコラム「第44回 営業で最も重要なことは顧客視点」（「ERPナビ 営業は思う」で検索）</p> | |

※ 「営業改革セミナー」「新規開拓営業セミナー」「課題解決型営業セミナー」「営業マネジメントセミナー」は上記講演後に共催会社の講演があります。

お申込み・詳細情報

| | |
|----------------------|--|
| <p>お申込み 詳細情報</p> | <p>会場など各セミナーの詳細情報およびお申し込みはこちら・・・  セントリーディング > Seminar > 各セミナーページ (https://www.centleading.co.jp/seminar)</p> |
| <p>お問合せ</p> | <p>株式会社セントリーディング セミナー担当 E-mail info@centleading.co.jp / TEL 03-5909-7740</p> |

※ お申込みにつきまして、競合サービスの提供企業様には参加をご遠慮いただくこともございます。
 ※ お申込み情報は、受付管理のため共催会社共同で管理し、共催会社各社ホームページ掲載の個人情報保護方針に基づき適正に管理いたします。
 株式会社セントリーディング 個人情報保護方針 <https://www.centleading.co.jp/privacypolicy>

