



営業の「量」と「質」を思考する

営業に役立つ『営業思考力』強化セミナー

ソリューションセールスへの変革

開催日時 2017年12月20日(水) 13:00~17:00

対象：営業に携わる担当者・管理職・企画担当者等

このセミナーでは、営業の「量」と「質」を向上させ、できる営業パーソンを育成します。できる営業パーソンは、他社と競合しても勝つ思考力を持っています。営業の「量」とは、訪問件数や提案件数のことで、営業パーソン自身がアカウントしている顧客を「顧客進捗管理表」にて分析し、顧客のランクを決定します。ランク別の営業活動をおこなうことにより効率の良い「量」を目指します。営業の「質」とは、提案の内容のことで、できる営業パーソンの思考を考察しながら営業の質（仮説を構築してヒアリングする。顧客の顧客を理解して仮説をたてる。競合会社を活用し提案する。顧客のベネフィットを提供する。など）を向上し、顧客の課題解決ができる提案を目指します。（詳しくは裏面をご覧ください）

講師

(株)アルゴオ 主席コンサルタント

近藤 直和氏



同志社大学卒業。大手通信企業において営業体制のプロデュース、企画部門にて営業戦略、販売計画、人材育成に活躍。その後、教育会社にて営業責任者として新規開拓営業の第一線でトップの成績をあげる。現在は、数多くの民間企業や、官公庁・自治体にも、「戦略思考強化研修、ソリューション営業研修等」を実施。ソリューション営業のスペシャリストとしての経験・知識の裏づけに加え、親しみやすいキャラクターで受講者を引き付け、「この講師の話なら聞いてみたい」という気持ちにさせる、リピート率の高い講師として活躍中。

主催

みずほ総合研究所

TEL ☎0120(737)132

会場

当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

参加費

★1社2名以上ご参加の場合は1名につき2,160円の割引をいたします。
(テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。)

特別会員
23,760円
(うち消費税1,760円)

普通会員
25,920円
(うち消費税1,920円)

非会員
29,160円
(うち消費税2,160円)

お申込みはホームページからどうぞ

セミナー最新情報もご覧いただけます

みずほセミナー



<http://www.mizuhosemi.com>



郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1
みずほ総合研究所 人材育成事業部 (セミナー担当)

FAXでのお申込みは

☎0120(737)219

No.29-1360

『営業に役立つ『営業思考力』強化セミナー』参加申込書

(2017. 12. 20)

住所	〒		TEL
会社名	(フリガナ)		FAX
参加者	所属	役職	従業員数 <input type="checkbox"/> 100名未満 <input type="checkbox"/> 100~300名未満 <input type="checkbox"/> 300~1,000名 <input type="checkbox"/> 1,000名以上
	(フリガナ) 氏名		
派遣責任者名	所属	役職	氏名
	(フリガナ) 氏名		
請求書送付先	所属	役職	氏名
連絡事項			

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。 ※同業の方のご参加はご遠慮ください。

(Web用)

講義内容

1 できる営業パーソンの営業思考力とは

「もっと考えて営業しなさい」と言われたことはありませんか？

「売れる営業パーソンは、何を考えているのでしょうか。」

その疑問にお答えします。

- (1) 訪問をしても売れない営業パーソンの事例研究
- (2) 営業の「量」(訪問件数や提案件数)について
- (3) 営業の「質」(ソリューションセールス)について

2 効率的な営業の「量」(訪問活動・提案活動)とは

本当に必要な訪問活動をしていますか？

顧客のランクによって、提案活動をかえていますか？

「売れる営業パーソンは限られた時間の中、どのような訪問活動をしているのでしょうか。」

その疑問にお答えします。

- (1) 顧客の整理
- (2) 顧客進捗管理表の作成(売上額と活動プロセスの関係)
- (3) 顧客のランク分析
- (4) ランク別の提案活動

3 求められている営業(質)とは

顧客から、長く付き合いたいビジネスパートナーとして期待されていますか？

顧客から、もっている情報、知識、企画を期待されていますか？

「売れる営業パーソンは、どのようなソリューションセールスをおこない、顧客の信頼を得ているのでしょうか。」

その疑問にお答えします。

- (1) 仮説検証思考について
無口な顧客に切り込むには、「仮説の構築」と検証する「質問」が必要です。
- (2) 顧客の顧客を考える提案について
売れる営業パーソンは、目の前の顧客だけではなく「顧客の顧客」のニーズを把握して提案します。
- (3) ライバル会社を活用するには
売れる営業パーソンは、「ライバル会社の情報」を活用し、顧客からの信用を勝ち取ります。
- (4) 提案の「特徴」「利点」「利益」とは
顧客ニーズに応えるには、「顧客のベネフィット(利益)」を提案する必要があります。

4 職場での実践に向けて

できる営業パーソンの営業思考力を活用して、職場での実践計画を立案します。

※プログラムの無断転用はお断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先 **TEL 03(3591)7596**

- ・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。
- ・セミナー終了後のご質問・ご相談には、後日ご回答いたします。

ご参加要領

- ① ホームページから簡単にお申込みができますので、是非ご利用ください。折り返し、電子メールにて参加証と請求書をお送りします。
書面にてお申込みの場合は表面申込書にご記入の上、当研究所あて郵便またはファクシミリでご送付ください。折り返し、郵送にて参加証と請求書をお送りします。
- ② ご参加費につきましては請求書記載の金額に基づき、セミナーの3営業日前までに下記の口座にお振込みください。なお領収書の発行は省略させていただきます。
みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No.2035802 ミズホウゴウケンキョウシヨ(カ)
- ③ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取消の場合は開催日の前営業日17時までにお電話にてご連絡ください。参加費は全額ご返金いたします。なお、開催3営業日前までに参加費のお振込みがなかった場合でも、自動的にお取消とはなりません。前営業日17時までにご連絡が無かった場合はお席をご用意している関係上、参加費全額をご負担いただきますのでご注意ください。
- ⑤ 反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへの出席をお断りいたします。
- ⑥ セミナー内容の録音・パソコン類のご使用はご遠慮願います。
- ⑦ 駐車場はございませんので、車でのお越しはご遠慮ください。
- ⑧ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り、割引料金で契約ホテルをご紹介いたしております。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧いただけます。 <http://www.mizuhosemi.com>

