会場のご案内

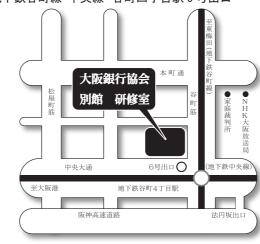
【東京会場】りそな総合研究所 東京本社 セミナールーム

〒135-0016 東京都江東区東陽2-2-20 東陽駅前ビル9F 交通:東京メトロ東西線 東陽町駅 2番出口



【大阪会場】大阪銀行協会 別館3階第11研修室

〒540-0012 大阪市中央区谷町3丁目3-5 ※本館よりお入り下さい 交通:地下鉄谷町線・中央線 谷町四丁目駅 6 号出口



お申込・お支払方法等

- 1. 「セミナー参加申込書」にご記入の上、ファックスで当社宛にお申込みください。
- 2. お申込み受付後、「受講票」「会場地図」をお送りいたします。
- 3. 会員の方の受講料のお支払は、入会時にご選択いただきました方法になります。
 - *口座振替の場合:口座振替日は、セミナー開催翌月23日(休日の場合は翌営業日)になります。
 - *お振込の場合:セミナー開催翌月10日頃にご請求書をお送りいたします。
- 4. 一般の方の受講料のお支払はお振込となります。原則、受講票とともにご請求書をお送りいたします。
- 5. 参加のキャンセルはお申込みいただいたセミナーの開催前営業日の17時までにご連絡ください。 それ以降のキャンセルは受講料全額をいただきますので、ご了承ください。
- 6. 参加お申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただくことがあります。
- 7. 本セミナーは特別企画のため、各種ご優待や無料受講券はご利用いただけません。

「営業の仕組みづくり講座」参加申込書

(※個別受講はできません)

- *個人情報の取扱いに関して
- 「私はりそな総合研究所、ソフトブレーングループの個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします。」なお、個人情報の取扱いについての詳細は、当社HP(http://www.rri.co.jp/kojin/index.html)およびソフトブレーングループHP(http://www.softbrain.co.jp/privacypolicy/index.html)をご覧ください。

FAX. 《東京》 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 会員・研修事業部(研修担当) 行 《大阪》 06-6271-1286

参加 会場	東京 ・ 大阪 ↑参加希望会場をOで囲んでください。↑						区分	会員	• 一般	会員番号	2		
貴社名							取引店			銀行			支店
	〒							ふりがな					
所在地								役職・氏名					
								E-Mail					
業種(具体的に記入してください)							*セミナーのご案内メールをお送りしております。 (原則月1~2回程度) ご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。						
TEL	()				FAX		()			
	氏名			()	所属			役職			
参加者 ()内に ふりがなを ご記入ください	氏名 ()	所属			役職				
	氏名 ()	所属		役職				
	第1講の懇親会(会費制)への参加希望							希望する	(人)		希望し	ない	
当社使用欄	替/振(会	• 個)	入力日	/	発送日	/	受講料	Ħ	作成日	/ 务	送日 /	同	• 別

中小企業の営業担当役員および管理職、営業担当者の皆様向け - 複数でのご受講をお勧めします! -



実行をサポートし、成果に導く実践的プログラム

特別企画

中小企業のための営業の仕組みづくり講座

東京では6年目、大阪では5年目を迎えた大好評のプログラムです!

効果的な組織的営業とは、組織の持つリソース(人・物・金)を最大限に活かして、最大の結果を得る事にあります。そこで本講座では、結果の最大化へ導くために必要な成果に繋がるプロセス設計をし、そのプロセスを管理していく「プロセスマネジメント」、戦略的に営業をしていくための「マーケティング」、脳科学や心理学に基づいて開発された営業スキル「ソリューションセールス(課題解決型営業)」という3つの仕組みを学んでいただきます。

◆ 中堅・中小企業の営業組織に精通した講師が担当します。

講師は、中堅・中小企業の営業・マーケティング上の経営課題を得意とする、ソフトブレーン・サービスの人気講師が担当します。これまで多数の指導実績で、9割以上の受講生が効果を実感しています。

◇ 研修を受けた後、すぐ実行に移せる実践的なプログラムです

本講座では、講師を務めるソフトブレーン・サービス㈱を始めとするグループ会社における延べ **6,000 社 超**におよぶ営業コンサルティング実績の中で、業種業界を問わず効果的なツールに絞って解説します。そのため、講座を受けた後にすぐ実行に移せる実践的なプログラムです。

また、講義中のワークやディスカッションを通じ、異業種の方と交流しながら幅広い営業手法にふれていきます。そういった内容と、自社内ノウハウを本講義で学ぶワークシートに落とし込むことであるべき自社の営業の勝てる「型作り、仕組み」が容易に構築でき、成果に結び付けていきます。

◇ ご受講企業様のご紹介 ~当社が継続して受講している理由~

■三和<u>建設株式会社様</u> 〔建設業(生産物流施設を中心とした総合建設)、従業員数 127 名〕

≪当社はこんな会社です≫

創業 70 年、大阪淀川区に本社を構える中小の建設会社です。生産物流施設や事務所ビルなどの事業施設を設計から施工、アフターまで一貫した体制で提供しております。自分達の仕事の価値を高める努力を続け、第7回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞「審査委員会特別賞」を受賞いたしました。

≪「営業の仕組みづくり講座」を継続受講する理由≫

平均年齢30歳、平均経験年数3年未満と民間法人メインの建設会社の営業組織としては若く経験年数も少ないなか、これまでは俗人的で組織としての営業プロセスが明確化されておりませんでした。事業施設の営業はスパンも長く体系化に戸惑う部分もありましたが、本講座をきっかけに提案案件のプロセスを明確化しました。結果的に若手営業担当者でも一通りの流れを把握し、共通言語を持って早期に社内を巻き込むことが出来るようになり、提案案件では5割前後の成約となっております。

■株式会社長谷川製作所様

[製造業(照明器具)、従業員数37名]

≪当社はこんな会社です≫

「オンリーワン技術でまちと現場を照らす」をビジョンに掲げ、大会社が手を出せないニッチ市場を主戦場とする中小の製造業です。本社を埼玉県川越市に置き、日本で唯一の技術や業界トップシェアの自社製品を送り出しています。

≪「営業の仕組みづくり講座」を継続受講する理由≫

49 歳の代表取締役の下、30~40 歳の主力メンバーが切磋琢磨して現在のポジションを築いてきましたが、実際のところ 次世代を担う営業が育ってくれません。上司の教え方が悪いのか部下の能力が低いのか悩まされた日々を経て、某セミナーがきっかけとなり本講座を受講しました。そこで再認識したことは、弊社の強みが何なのか、製品の何をアピールすべきか、という基礎知識を若手社員が理解していない原因は全て上司側にあるということ。受講後は上司とトップ営業が一緒になって当社独自の営業の型(仕組み)を構築し、営業ノウハウを若手社員へ教えるためのツールとして活用することで<u>部下指導</u>の時間を約35%削減しました。更には、日々ブラッシュアップさせるためにも本講座を継続して受講しています。

本講座は、学んだことを成果に繋げるためのセミナーです。是非、営業管理職とマネージャーや、本社と現場の方等、複数でご受講いただきますと、学んだことを組織へ定着させる効果が高まります!



会員:研修事業部

東京:小林 TEL03-5653-3735

大阪:大橋 TEL06-6203-3022

開催日時

	テーマ	東京会場	大阪会場
第1講	成果を出す営業の原理原則	2017年 9 月 4 日(月)	2017年 9 月 22日(金)
第2講	売れる仕組みづくりの設計	2017年10月 3 日(火)	2017年10月26日(木)
第3講	ソリューションセールス論	2017年11月 1 日(水)	2017年11月22日(水)
第4講	成果発表会	2018年2月5日(月)	2018年 2月 9日(金)

講義時間:第1講~第3講は10:00~17:30、第4講は13:00~17:00*

*終了時間は、多少前後する可能性がございます。

各回のプログラム概要

第1講:「成果を出す営業の原理原則」

■「プロセスマネジメント論(理論編)」

製造現場では、全工程で何をどのタイミングで組立・加工するべきかが、手順化されています。しかし、営業現場は 属人的な営業が残っておりプロセスの標準化が出来ていません。

本講義は、自社の営業活動をパン工場に例えて分解し営業プロセスを可視化する考え方と「WBS(Work Breakdown Structure=プロセス分解構造図) | と「星取表」で現場の営業活動を分解して手順化・効率化する手法を学びます。 プロセスマネジメントを組織的かつ戦略的でシンプルに実践するためのヒントが得られます。

【取り扱うテーマ】

プロセスマネジメントの必要性

・業績の上がらない要因

マネージャーの役割

目標達成思考の重要性

WBSの作成と運用 など

【作成される成果物】

・WBS: 目標達成のために誰が何を行うのか進捗管理をするために必要なシートです。

■ 懇親会 17:45~ (会費 4,000 円程度)

・近隣の別会場にて懇親会を開催いたします。

第2講:「売れる什組みづくりの設計」

■ 「マーケティングプロセス論(設計編)」

「鉄アレイモデル」というシンプルなマーケティング戦略フレームを用いてマーケティングの取り組みを検討します。 マーケティング戦略と言うと、難しく考えてしまい、どこから手を付ければいいのかわからない方もいらっしゃるの ではないかと思います。「鉄アレイモデル」を用いて自社独自の「USP(Unique Sales Proposition)」を発見し自信を 持って商品販売できるようにします。また、明確なターゲット顧客のイメージが具体的になり営業戦略が検討しやすく なります。

【取り扱うテーマ】

・マーケティング戦略設計法

・商品の特性・価値・ニーズ分析

・鉄アレイモデル作成と使用方法

USP 5 つの切り口

・既存顧客分析によるターゲット論 など

【作成される成果物】

- ・鉄アレイモデル: 商品ごとに絞り込んだ戦略を明確化するためのシート。商品の数だけ作成が必要。
- ・既存顧客デモ・サイコ・きっかけタイミング分析: 理想的なターゲット顧客のイメージが明確化されるシート。
- ・特性・価値検討シート: 商品の特性(スペック)とお客様が得られる価値(メリット)を明確化するためのシート。 ソリューション営業の第一歩。

第3講:「ソリューションセールス論し

脳科学や心理学に基づいて研究開発された「ソリューション営業5ステップ70スキル」を学ぶことができます。 営業マンの活躍するプロセス「販売・見極め」のスキルをステップごとに分解し、繰り返し練習できるよう手順化する 考え方を習得します。

スポーツ選手は練習を繰り返して試合に臨んでいます。しかし営業現場は、練習せず毎日商談(試合)に臨んでいるの が現状です。

これは、営業が属人的になっているからと言えます。本講義を受講して、社内の優秀な営業マンのスキルを分解して 練習を重ねていけば自社営業マンの標準レベルが向上します。

【取り扱うテーマ】

・ソリューションセールス

・6 大抵抗の排除

・信頼関係の構築法(ラポールスキル)

5ステップ70スキル

ヒアリング手法

・世界最強のクロージング など

【作成される成果物】

・抵抗の排除: 商談中に出現する6大抵抗に対して対処法を作成します。

第4講: 成果発表会

- ・第3講以降、約2ヵ月が経過した段階での最終の成果発表をしていただきます。
- ・成果発表により、他社事例を参考にしたり、成果を出している企業から刺激を受けられるなどの効果があります。

■懇親会 17:45~ (会費 4,000 円程度)

- ・近隣の別会場にて懇親会を開催いたします。
- *第2講、第3講の冒頭では、前回出されたワーク(宿題)の共有、相互フィードバックを行います。

研修内容をワークとして実行することで組織への定着を図ると共に、他社と共有することにより自社だけでは得られない気付きに 繋がります。

*都合により、カリキュラムの一部が変更になる場合もございます。

講師略歴

♥ ソフトブレーン・サービス(株) シニアコンサルタント (財)プロセスマネジメント財団 事務局長 佐々 芳紀 氏

大学卒業後、大手通信会社入社。入社1年目に部門全営業の成績優秀者としてセールスコンテスト受賞。

その後人材派遣会社の営業を経て、ソフトブレーン・サービスに入社し、413 名の中小企業経営者・経営幹部に対し営業・マーケ ティングコンサルティングサービスを提供。

一度当社を離れ、上場企業の不動産金融業界に転身。入社3週間で当時最短で営業管理職へ。解体寸前の最下位セクションを立 て直し1位へ導く。個人としても全営業中1位の経験を持つ。

2010年にソフトブレーン・サービスに復帰。営業コンサルティング経験の実績は、大手企業から中小ベンチャー企業まで述べ778 社、自身の転職経験含め、幅広い営業現場の知識を知っていることが強み。

受 講 料

◆ 会員 1名様 97.200円

◆ 一般 1名様

126.360円

2名様パック 155.520円

202.180円 2名様パック

3名様パック 233.280円 (2名様以上の場合、1名様あたり77.760円) 3名様パック 303.270円 (2名様以上の場合、1名様あたり101.090円)

※いずれも消費税等・テキスト代を含みます。

※個別受講はお勧めいたしません。

※組織への定着を図るため、2名様以上でのご受講をお勧めします。同じ会社の方の代理出席についてはご相談ください。