富山経協講座のご案内（職能別教育講座）

成長し続ける自律性を喚起する

営業力基礎セミナー

～ 高い課題解決力で実現する提案型営業の基礎を習得 ～

２０１９年4月２３日（火）・２４日（水）《2日間コース》

参加のおすすめ

企業を取り巻く環境が激変し、顧客ニーズが高度化、潜在化する中で、良い製品やサービスを提供していても、その良さをお客様に理解して頂けなければ、ビジネスの成功に繋げられない時代になってきております。

さらに、**お客様が求めているのは「商品」だけではなくなり、潜在ニーズや課題を明らかにし、その期待に応えるために顧客の考えや気持ちを正しく理解して実現・解決する「提案力」がますます重要**になってきております。

本セミナーは、経験年数の短い営業担当者を対象に、**提案型営業の活動内容とその目的を明確にすることで顧客思考の考えを身につけると共に、営業活動に対して継続的に成長し続ける自律性を喚起することを目的**にしています。

対　象

・営業経験５年未満の営業パーソン（営業経験者）
・提案型営業の基礎を学びたい方
・提案に悩む営業パーソン

ねらい

・競合との差別化を低価格や製品機能だけでなく、高い課題解決力で実現する提案型営業の基礎を習得する。
・課題解決に重点を置いた研修を実施することで、顧客視点でより踏み込んだ提案を実現する心構えを習得する。
・営業パーソンとしての成長イメージを自分自身で考え具体化することで、継続的に成長し続ける自律性を喚起する。

特　徴

・商談におけるコミュニケーション、特に信頼関係を築き潜在ニーズ・課題を引き出す為のスキルについて演習を行い、研修後すぐにスキルを活用できるよう構成された実践的なプログラムです。
・ケーススタディを用いた他社・他業種の参加者とのグループ討議と、ロールプレイングによる実践的な演習を通じて、さまざまな視点・考え方を体感することができます。

一般社団法人 富山県経営者協会／教育委員会

講師紹介

公益財団法人日本生産性本部　主席経営コンサルタント　　小林　定夫　氏

東海大学工学部卒業後、マックス(株)で図形処理関係の新規事業立ち上げを、商品企画・営業・開発部署にて担当。(株)東芝で流通・金融関係分野へネットワーク、C／S・オフコン等のコンピュータシステム営業を担当。その後「日本生産性本部 経営コンサルタント養成講座」を修了し、日本生産性本部 主席経営コンサルタントとして、中小から中堅・大手企業まで幅広く中期経営計画作成・進捗支援など経営診断を行っている。また、営業体制の見直し・改善・情報システムの要求定義作成・選定評価支援、構築支援や業務改善などに関する総合診断を専門領域とし、営業基礎コース、リーダーシップなどの教育研修で活躍中。

カリキュラム

Ⅰ．営業パーソンの使命と役割

・営業パーソンの使命と役割を考え、理解します。
　売上を伸ばす営業担当の行動特性とは何か

Ⅱ．顧客の購買行動と営業プロセスの関係

・顧客の購買行動と営業プロセスについて学びます。
・新規開拓において顧客企業と販売会社では進め方が異なる事を踏まえ基本的な進め方を学びます。

Ⅲ．自社と顧客をつなぐ日々の営業活動

・営業プロセスは、アプローチ段階（初回訪問・継続訪問）、商談段階（提案、見積）、成約段階があります。本研修においては、初回訪問・継続訪問、商談段階について体系的に学びます。

（1）［初回訪問］
　初回訪問で失敗すると次はない
　そうならないために、信頼を得るためのコミュニケーション能力について学びます。
　【ロールプレイング】新規開拓における初回訪問の仕方（話の進め方・次回訪問など）／ロールプレイングを通して自分の直すと良い点などを見つける

（2）［継続訪問］
　営業は、競合他社の顧客企業などを獲得することで、新たな収益の柱を作ることに貢献できる
　相手が求めているニーズとは何か、それに対するアプローチの進め方について学びます。
　【演習】ルートマップ／競合他社の動きや顧客企業の組織などを整理・理解する
　なお、相手組織を理解することは、新規開拓だけでなく、既存深耕においても重要となります。

（3）［商談段階］
　商談の進め方によって、成約と失注に分かれる
　提案のポイントになる顧客企業の抱えている課題理解手法・ＳＷＯＴについて学びます。
　【演習】商談の進め方／キーマンの見極めと、顧客企業の求めているものの導き出しと営業活動の進め方を考える

Ⅳ．理想の営業パーソン像を実現するために

・自発的かつ継続的に成長するために、理想像から自己課題を設定しこれからの計画を作成します。
　自身の『理想の営業パーソン像』
　自分に足りないもの
　理想を実現するために
　【演習】理想像とこれからの取り組み／営業の能力体系から自己が取り組むべき課題を抽出し、成長させるための計画を作る

Ⅴ．まとめ

開催要項

１．開 催 日

２０１９年４月２３日(火)
９：３０～１７：００
２４日(水)
９：００～１６：３０

２．受 講 料

会　員　　２０，６００円(税込み)
会員外　　４１，２００円(税込み)
（昼食代１，９００円を含みます）

キャンセルは、開催日８日前までにご連絡ください。それ以降の場合キャンセル料を申し受けますので、予めご了承下さい。
(詳しくは、ホームページでご確認下さい)

３．場　　所

富山県経営者協会１階研修室
（タワー111 ビル１階）
〒930-0856 富山市牛島新町 5-5
TEL076-441-9588

富山駅北口から徒歩４分
公共の交通機関をご利用ください。
※お車の場合は、右上記の会場周辺の駐車場等をご利用ください(有料)。
詳しくは、当協会にお問い合わせください。

Dパーキング牛島第１（タワー111 向い）
約 56 台駐車可
1 日　上限 600 円
タワー111 ﾋﾞﾙまで徒歩 1 分

タイムズ富山駅北口第 5(タワー111 向い)
約 40 台駐車可
1 日　上限 700 円
タワー111 ﾋﾞﾙまで徒歩 1 分

フレンドパーク富山駅北口(牛島新町 2-1)
約 24 台駐車可
1 日　上限 700 円
タワー111 ﾋﾞﾙまで徒歩 3 分

４．締　　切

２０１９年４月１１日(木)
（ただし定員になり次第〆切）

５．定　　員　　３０名

６．お問い合わせ・お申し込み先

一般社団法人 富山県経営者協会
〒930 - 0856 富山市牛島新町 5 - 5
（タワー111 ﾋﾞﾙ 1 階）
ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ：http://www.toyama-keikyo.jp/
TEL　076-441-9588
FAX　076-441-9952
【担当】安田、小森、有坂

振込先
北陸銀行本店営業部
＜普通預金＞
口座番号 ２５３１１００

口座名義
一般社団法人（いっぱんしゃだんほうじん） 富山県経営者協会（とやまけんけいえいしゃきょうかい）

お振込みは、お申し込み締切日(4 月 11 日)までにお願い致します。
なお、振込み手数料は貴社にてご負担下さい。

※ 受講者の方は当日

名刺３０枚程度、

商品パンフレット・会社案内各一部
ご持参下さい。

営業力基礎セミナー受講申込書

（2019.　４／２３・２４ 開催・４／１１ 〆切）

下記の通り申し込みます。

会　　社　　名				
住　　所		〒　　-		
ご 連 絡 先	部　課		担当者名	
	TEL		FAX	
	ﾒｰﾙｱﾄﾞﾚｽ			

受講者氏名	ふりがな	所属部課・役職名	年 齢	性 別 (男・女)	営業経験 年数

☆ホームページからお申し込みをいただくと、受付確認の返信が自動的に送られます。
なるべくホームページからのご利用をお願いいたします。
ホームページ：http://www.toyama-keikyo.jp/　(FAX:076-441-9952 でも受付けます。)

※申込締切後、受講票をメール送信いたします。当日、ご持参ください。
なお、アドレス登録のない場合は、FAX にて送信いたします。