

強みを徹底分解、顧客の困りごとを解決!

新企画

数字をやり切る! 法人営業戦略「立案」と「実行」

—— “モノ・コト変換思考”を活用し、問題解決の仮説づくり ——

日時：2015年5月26日(火) 10:00am～5:00pm / 会場：オランダヒルズ森タワー24階 (裏面ご参照)

講師：株式会社リアルコネクト 代表取締役 中小企業診断士 おぐら まさつぐ 小倉 正嗣 氏

● **セミナーのねらい** (対象) 中小企業の経営者、営業部門の管理者・マネージャーの皆さま、
営業担当者の皆さま

このセミナーでは“法人”を対象に営業活動を行う企業の、営業戦略の立案とその実行について、1日で実践的に学んでいただきます。

まずは、全社としての「営業戦略」を、マーケティング理論を駆使して法人向けに作成します。その上で、自社の強みを徹底分解し、戦略を実行する「組織のマネジメントの仕組み」を学び、「顧客に提供する価値のシナリオ」を営業戦術まで落とし込んでいきます。最後に「顧客管理・案件管理・活動管理」の面から、会社に必要な“数字をやり切る法人営業組織”のあり方について解説致します。講師は法人営業マーケティングコンサルタントである小倉正嗣氏が担当、グループワークを交え、分かり易く解説致します。

● カリキュラム

● 録音・録画はご遠慮願います。

1. 数字をやり切るための営業戦略の立案法

- 1) 営業戦略の立案のためのキーワード
「DSVMCHS」
- 2) 戦略ドメインで営業戦略の根幹を定義する
- 3) 提供できる強みと価値
- 4) マーケットはどこ？顧客は誰？
- 5) 仮説シナリオを大胆に構築する

2. 自社の強みを徹底分解し、顧客の困りごとを解決する

- 1) 戦略ドメインの再確認と自社戦略シナリオの構築
- 2) 集団的意思決定への対応
(購買に関わるプレイヤー達)
- 3) カスタマーポートフォリオマトリクス
(CPM・顧客分布図)の作り方
- 4) 顧客へのアプローチ手法の全貌と
キラーシナリオの策定

3. 顧客のソリューションへの仮説づくり

- 1) 仮説の正体はなにものか？
- 2) 顧客調査と分析の手法

- 3) WEB情報から作る顧客攻略の仮説
- 4) モノ・コト変換思考
- 5) 問題解決の仮説をつくり上げる

4. 営業戦術の実行

— 購買担当者を暴くヒアリングと提案の手法 —

- 1) 5W1Hのヒアリングツリー
- 2) ソリューションヒアリングから導く顧客ニーズ
- 3) ヒアリング結果を提案書にまとめる技術
- 4) 提案書作成のプロセス
- 5) クロージングの勘所

5. 数字をやり切る為の顧客管理・案件管理・活動管理

- 1) 案件の捉え方・購買意思決定プロセスの理解
- 2) 負けログの重要性と会議のあり方
- 3) 数字をやり切る管理手法
ブレイクダウンストラテジー

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。



講師 株式会社リアルコネクト 代表取締役 中小企業診断士 小倉 正嗣 氏



国立大学卒業後、大手建設資材商社を経てデル株式会社に入社。一貫して営業分野に深く携わり、B2Bマーケットにおいて、中小〜大企業、製造業、卸売業、小売業、サービス業向けなどあらゆる営業現場に精通し、トップセールス・営業マネージャーを歴任。トレーニング担当マネージャーとして後進の指導にもあたる。
その後アスクル株式会社に入社、複数の新規ビジネスの立ち上げプロジェクトリーダーとして活躍。主に顧客・アライアンスパートナーとの折衝とマーケティング・ビジネスモデルのプランニングを担当し、その実績は各種新聞・雑誌等で多数紹介されている。2013年に独立。現在は経営コンサルタントとして、新規事業開発・法人営業組織改革の支援を積極的に行っている。数多くの現場経験に裏打ちされた、明瞭なストーリーの組み立てと熱く独特の語り口は「オグラ節」と言われ人気が高い。
【資格】中小企業診断士、経営管理修士(MBA)

● **定員 40名** お申込み先着順 (お申込みはお早めに
お願いいたします)
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

● **お申込み手続き**

- お申込み方法** ①下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。「受講証」が届かない場合は、右記「照会先」までお問い合わせください。
②当社MURCホームページ(<http://www.murc.jp>)経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法** ①銀行振込の場合…開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
②SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
③三菱東京UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。
※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
- 受講お取消し** 開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。受講料を全額ご返金いたします。その後は受講料の払い戻しはいたしかねます。また、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

● **受講料** (テキスト代を含む/昼食代は含みません)
*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

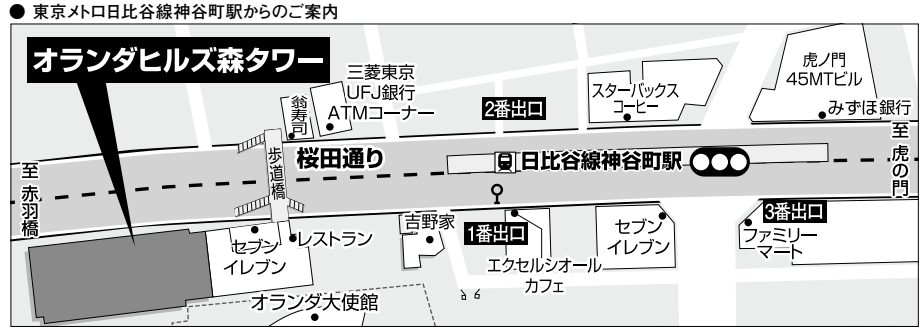
SQUET特別会員	24,840円	(うち消費税 1,840円)
SQUET一般会員	28,080円	(うち消費税 2,080円)
提携先会員	30,240円	(うち消費税 2,240円)
会員以外	33,480円	(うち消費税 2,480円)

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー
TEL (03) 6733-1059 FAX (03) 6733-1067
Eメール seminar-t@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内

東京都港区虎ノ門 5-11-2
オランダヒルズ森タワー 24F
【順路】東京メトロ日比谷線 神谷町駅倉庫方面改札 1番出口から地上に出る。桜田通りを左方向(東京タワー方面)に徒歩3分。オランダヒルズ森タワー(1階手前にレストランとセブンイレブンあり)に入館。入り口奥の高層階エレベーターで24階セミナー会場へ。



◆上記「お申込み手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛 FAX(03)6733-1067 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		数字をやり切る!法人営業戦略「立案」と「実行」		2015年 5/26(火)	セミナー番号 403
◆該当する番号を○で囲んでください。 1. SQUET特別会員 3. 提携先会員 2. SQUET一般会員 4. 会員以外			会員番号	◆受講料 (名分) 円	
三菱東京UFJ銀行お取引店 支社・支店				◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。 1. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 2. SQUET-DC法人ゴールドカード 3. 銀行振込 ※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。	
会社名	住所		〒		
TEL () -	FAX () -				
氏名		所属・役職名		Eメールアドレス	
派遣責任者 ※受講証等の郵送先				セミナーのご案内をEメールでお送りします。	
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

【個人情報の取扱いについて】
*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。
*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただきます。ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。
*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。
【お申込みをお断りする場合】
*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただくことがあります。

