

料金後納
郵便

提案機会を生み出す
情報収集と仮説立案

～ 顧客の潜在ニーズに近づくための仮説思考強化 ～

【申込方法】

- 申込書に記入の上、FAX又はご投函いただくか、弊社Webサイトよりお申し込みください。
 - お申込順整理のため、申込書送付と同時に電話でその旨をご連絡下さい。
 - お申込書の受理と引換えに、受講証および会場案内地図、請求書を発送いたします
 - 参加料は本セミナー開催日までに銀行振込または現金にてお支払い下さい。
- 入金方法 銀行振込(月 日(領予定) / 当日現金
- ★お申込みされたのち、ご都合が悪くなられた場合には代理の方がご出席下さる様ご配慮願います。
参加の取り消しは、開催日前日(土・日・祝日を除く)の正午までにご連絡下さい。
(それ以降の取り消しにつきましては、テキスト送付の上、参加料は全額ご負担頂きます)
- お申込みは任意ですが、適切な個人情報を提供頂けない場合は、お申込み処理が出来ない場合があります
 - 本申込書に記載された内容はセミナー受講処理 DM発送等に利用いたします
 - 本DMは直接取得した情報以外に公表された個人情報取得、利用して下致します
 - その他「個人情報の取扱いについて」はホームページをご覧ください。
- 株式会社マーケティング研究協会 プライバシーマーク担当取締役

2013年 月 日

会社名

〒()-()

所在地

電話番号

FAX番号

所 属	役 職	参 加 者 氏 名
		(フリガナ)
(E-mail)		
		(フリガナ)
(E-mail)		
		(フリガナ)
(E-mail)		

【お申込みFAX】03(5227)5712,【ご確認TEL】03(5227)5711

※宛名の変更をご希望の場合は、03(5227)5715までご連絡ください。

提案機会を生み出す

情報収集と仮説立案

～ 顧客の潜在ニーズに近づくための仮説思考強化 ～

日時 2013年8月22日(木) 13:30~17:30
会場 マーケティング研究協会セミナールーム(飯田橋駅徒歩10分)
講師 小倉 正嗣(株式会社リアルコネクト 代表取締役)

【セミナー概要】

当セミナーでは、顧客への新たな提案機会を発見・創出し、スピーディな提案を実践していくための「仮説思考」を徹底的に解説します。複数業界でトップセールスを経験したコンサルタントが、「仮説」をどう捉え、多忙な営業活動の中でどのように情報収集し仮説を立てていたのか、実体験から来る理論とすぐ使える実践演習で修得いただけます。

主催/  マーケティング研究協会 新宿区新小川町6-29 アクロポリス東京 9階
〒162-0814
TEL 03-5227-5711 FAX 03-5227-5712

http://www.marken.co.jp  メルマガ登録はこちらへ!
講師コラム 研修コンサル情報等満載!

料金受取人払郵便

162-8790

申込局承認

6221

差出有効期間
平成25年8月
31日まで

<受取人>

東京都新宿区新小川町6-29
アクロポリス東京9階

マーケティング研究協会
セミナー事務局 行



こんな方にお勧めのセミナーです

- 「顧客から言われる前に提案する“攻め”の営業組織にしたい」
- 「顧客を深く理解して信頼を獲得したい」「仮説から入る営業を定着させたい」
- 「顧客への提案スピードを上げたい」「短時間で仮説をたてる方法を習得したい」

講師略歴 小倉 正嗣(おぐら まさつぐ)

国立大学を卒業後、株式会社サンゲツ デル株式会社、アスクル株式会社等上場企業4社の要職を経て独立。B to B マーケットにおいて中小企業~大企業、製造業・卸売業・小売業・サービス業向けのあらゆる営業現場に精通し、トップセールスと新事業立ち上げを経験する中で仮説思考が磨かれる。さらに購買部のアウトソーシングビジネスを立ち上げ、売る側と買う側、双方の経験によりお客様に役立つ営業マン像を確立するに至る。B to B 営業戦略・B to B マーケティング・新事業開発・ビジネスモデル論が専門分野。中小企業診断士・経営管理修士(MBA)

本セミナーはカスタマイズして貴社の社内研修として実施可能です。また本テーマのほか、貴社の営業力強化の課題解決のご支援をしております。お気軽にお問合せください。(お問合せ コンサルティング・サービス部 中村)

提案機会を生み出す
情報収集と仮説立案

～ 顧客の潜在ニーズに近づくための仮説思考強化 ～

I. 仮説思考型トップ営業のアウトライン

- ・仮説思考が定着しない営業組織の行方
- ・仮説思考型営業が生み出す2つの価値
- ・デル流インサイドセールス(電話・メール営業)から学ぶ仮説立案力
～想像力とデータ中心に立てた仮説ベースの会話～
- ・“営業”が活かすべき現場型仮説思考
- ・トップ営業マンのアナロジー思考と仮説の活かし方
- ・仮説は目標達成の為に絶対必要である

II. 仮説思考型営業のスピード情報収集力術

- ・ICT(Information & Communication technology)時代の情報収集力
 - 1) 短時間で情報収集 ~スマホ クラウド SNSはこう使う~
 - 2) IRからの効果的な情報収集 ~IR情報のどこを見るのか~
- ・ホームページの急所
 - 1) 有価証券報告書を営業視点で紐解いてみる
 - 2) 営業に最低限必要な財務知識「B/S」「P/L」「C/F」

III. 情報を仮説に変換する

- ・事前情報から仮説につなげる思考
- ・公開顧客情報(WEB・雑誌・書籍等)から顧客の外部・内部・個人の情報に仮説を立てる
- ・仮説立案が可能なお客様の困りごとはこちらにある
【総合演習&共有】“公開情報から仮説を立てる”

IV. まとめ 質疑応答

セミナー終了後、講師、参加者同士の情報交換の場を設けております。是非ご参加ください。

【参加規定】●参加料…38,000円+消費税1,900円…合計39,900円

- お申込書の受理と引換えに、受講証および会場案内地図、請求書を発送いたします。(セミナー開催日の前々日までにお手元に届かなかった場合、確認の電話をお願いします)
- 参加料は本セミナー開催日までに銀行振込または現金にてお支払い下さい。
- ★ご都合が悪くなられた場合は、代理の方がご出席くださるよう、ご配慮の程お願い致します。参加の取り消しは、開催日前日(土・日・祝日を除く)の正午までにご連絡下さい。(それ以降の取り消しにつきましては、テキスト送付の上、参加料は全額ご負担頂きます。)