

セミナーと実務の連動により 成果を上げる2カ月間!

「待ちの営業」から「攻めの営業」への転換
～顧客の期待を高めるためのセールス～

受講者
募集中

新規開拓
実践研修付

提案営業・交渉力・ プレゼン能力向上セミナー

受講のおすすめ

昨今の企業を取り巻く環境は、常に急速な変化が伴っており、変化に対応できる企業マネジメントと営業スタイルの変革が求められています。特に大手メーカーの調達には世界最適調達をベースに、海外調達及び現地調達は視野に入れた調達戦略を進めている傾向にあり、国内の新規のリーピーター顧客の開拓は年々厳しさを増しています。

本セミナーでは、「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」を考え、営業戦略の実践ツールとして活用できるスキルを身につけます。

今年度の買う側の見方では、近年の大手メーカーの購買戦略の潮流と調達購買からみたすぐれた売り込み方法等について学びます。現役の調達担当者よりグローバル調達の動向や協力会社に求める内容等についても紹介します。参入事例では輸送インフラや情報インフラの国際化から、地方の中小企業においてもグローバル展開が可能な営業戦略と営業担当者のユニークな育成方法を紹介します。

実習カリキュラムでは以下を中心にお客様の課題仮説をもとに自社のどのような強みを伝え、お客様の期待値を高めることが出来るか検討します。

- ①お客様の課題を想定する。
- ②お客様の課題に合わせた自社の強みを伝える。
- ③相手に響く提案書を模擬作成する。
- ④実際にターゲットとしているお客様を取り上げ、研修で検討したアプローチ方法で実際に営業活動を行う。
- ⑤プレゼン資料の作成・発表(デリバリ応用編)とフィードバックから自己のプレゼン力を知る。

この機会に貴社の経営戦略の見直しと営業力強化にお役立てください。
また、グループワークを通じて異業種交流の場としてもご活用ください。

特典付

①新規開拓実践研修付
(研修中に実際に取引したい企業に営業活動を行います。)

②受講終了後、希望者には
「わが社の強み分析」について
振興センターの経営サポーターが
お手伝い致します!

日時 〈全6回シリーズ〉 カリキュラムは裏面をご覧ください
第1回 平成27年 8月25日(火)13:30～16:50
第2回 平成27年 9月10日(木)13:30～17:00
第3回 平成27年 9月17日(木)10:00～17:30
第4回 平成27年 9月24日(木)13:30～16:50
第5回 平成27年10月 2日(金)10:00～17:00
第6回 平成27年10月19日(月)10:00～17:30
※全講義中4回以上出席された方には受講修了書を授与いたします。

場所 テクノプラザおかや 1階 「大研修室」
長野県岡谷市本町1-1-1 TEL:0266-21-7000
最寄駐車場「テクノプラザおかや」「ラオカヤ駐車場」「市営駐車場」(無料)

対象者 中小製造業の経営者、管理者、営業担当者等
※管理職の方と営業担当者等双方の出席をお勧めいたします。

定員 60名(定員になり次第締め切ります)

受講料 13,000円(6回分 *テキスト代金含まず)

受講料は後日ご請求申し上げます。

●講座内容が関係する下記のセットで個別に参加いただくことも可能です。
ただし全講義参加の方がお得ですのでご検討ください。

《セット価格》

第1・4回 8,000円	買う側の見方(大手メーカーの調達動向)
第2・3・6回 10,000円	地方中小企業の営業戦略事例 対象顧客の探し方、新規開拓実践研修 (対象顧客へのアプローチの仕方、TELアが実践、商談の三原則)
第5回 8,000円	プレゼンテーション資料作成の仕方～発表～フィードバック 自己のプレゼン力を知る
全講義出席 13,000円	全6回のうち4回以上出席された方には受講修了書を 授与いたします。

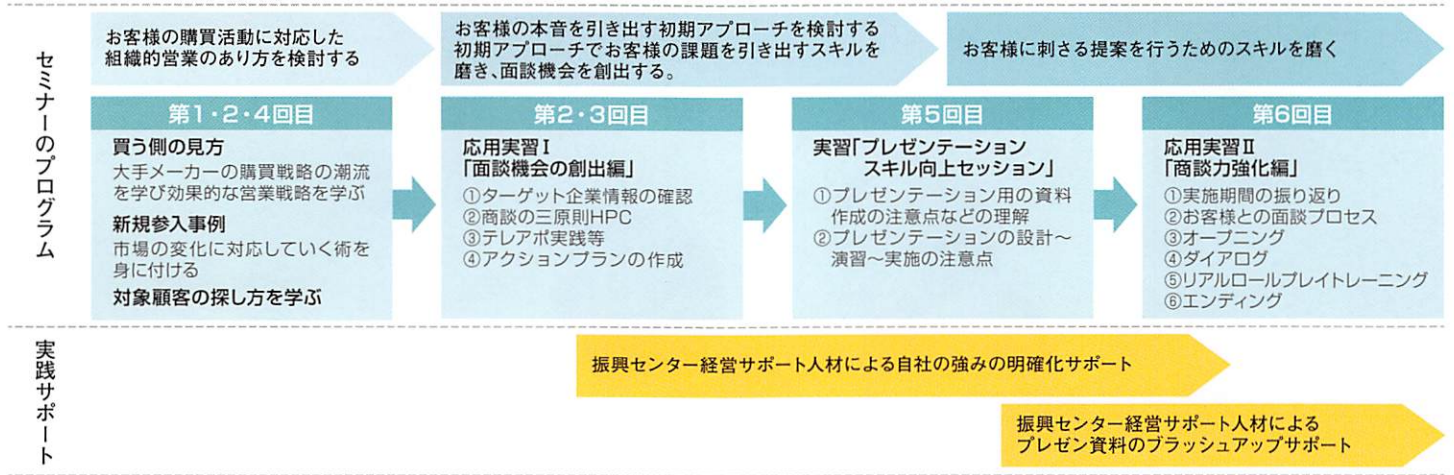
申込み方法 申込書に必要事項を記入の上、8月21日(金)までに
fax(026-228-2867) またE-mailでお申し込みください。
URL: <http://www.icon-nagano.or.jp/cms/modules/contents/page/2015teian.html>

お問い合わせ (公財)長野県中小企業振興センター マーケティング支援センター 担当:山岸
TEL.026-227-5013 FAX.026-228-2867 E-mail:matching@icon-nagano.or.jp

詳しくは
こちらをご覧ください。

OPEN!

2015年度 提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ



提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー カリキュラム

開催日	時間	内容	講師
第1回 8月25日(火)	13:30～15:00	買う側の見方:バイヤーからみた効果的な営業手法を探る 「調達購買から見たすぐれた売り込み方法」 ・調達・購買部門の潜在的なニーズを把握する。調達・購買部門の取引先決定プロセス。すぐれた会社案内、製品紹介他 調達担当者が落ちるヒアリング手法 ・「とりあえず見積もりを」への対応。調達・購買の思考とリスク回避志向。5W2Hの重要性 演習Ⅰ「営業マトリクス演習」～自社の顧客をマトリクスに当てはめて戦略を考える～ 演習Ⅱ「ヒアリングロールプレイ」～実践を想定しヒアリングをロールプレイ～	未来調達研究所(株) 取締役 坂口孝則氏
	15:20～16:50	調達・購買担当者が納得するプレゼン方法 ・プレゼン手法について。交渉技術について。交渉計画 演習Ⅲ:「提案書(提案シナリオ)の作成」～相手に響く提案書を模擬作成 演習Ⅳ:「交渉ロールプレイ」～相手からニーズを聞き出し妥協案を導く (1)ヒアリング内容(+IR資料等)からの提案書作成表 (2)鉄板の提案書フォーマット (3)交渉手法48手	未来調達研究所(株) 取締役 坂口孝則氏
第2回 9月10日(木)	13:30～15:00	新規参入事例:ネットワーク力を活かした営業に学ぶ 「地方中小企業のグローバルな営業戦略と営業人材の育成の取組み」 ①戦場の捉え方 ・国内及び海外における営業戦略。企業間連携(医療機器)の取組みと今後の方向性(地方(地域)中小企業の強み) ②各段階における見積回答と商談時に行なっていること(アポ取りも含む) ・新規案件、重ね売り等 ③社内の営業担当者の育成方法 ・グループ、チーム制の導入 ④顧客へは学術ベースでの売り込みが有効 ⑤自社の加工技術の見える化	(株)小松精機工作所 常務取締役兼研究開発部 部長 (株)ナノ・グレインス 代表取締役社長 小松隆史氏
	15:20～17:00	「対象顧客の探し方と営業戦略の立案」～お客を探し、アポをとるまでを伝授～ ・真剣に自社の強みを考える。市場データの分析(直接材・間接材別)。顧客ターゲットの絞り込み ・顧客マトリクスによる営業戦略立案。顧客へのアプローチ方法 ・「顧客ヒアリングと項目設定」～ヒアリングの方法、面談の極意、話し方を伝授 等	(株)リアルコネクト 代表取締役 小倉正嗣氏
第3回 9月17日(木)	10:00～17:30 (12:00～13:00休憩)	応用実習Ⅰ 新規開拓実践研修 「面談機会の創出編」 ①ターゲット企業情報の確認 ②商談の三原則HPC ③テレアポHPCトークシナリオを検討する i. 第一の話題 ii. お客様の断りに適切に対処する iii. 第二の話題 ④テレアポ実践 ⑤アクションプランの作成	サイコム・ブレインズ(株) 取締役会長 鳥居勝幸氏 アシスタント 営業力強化グループ HRDコンサルタント/トレーナー 古舘 啓氏
第4回 9月24日(木)	13:30～15:00	買う側の見方:大手メーカーの世界最適調達への対応策を探る 「グローバル調達の時代における中小部品メーカーの営業戦略」 ・現地調達推進の動きと国内回帰の動きについて ・グローバル調達の時代に「発注者」は国内大手自動車部品サプライヤー(T1・2企業)、大手電子部品メーカー、中小・零細企業に何を求めているか。 ・顧客の実態と競合を踏まえた国内中小製造業の対応策について	中央大学 専門職大学院・ 戦略経営研究科 (ビジネススクール) 教授 丹沢安治氏
	15:20～16:50	「大手メーカーの購買戦略の潮流から学ぶ営業戦略」ケーススタディ ・大手メーカーのサプライヤマネジメントの実情について ・日系メーカーの海外・現地調達の動向について ・LCC調達(ローカル企業の実力等)の現状と課題 ・サプライヤの発掘・評価フロー(事例紹介) ・国内受注者は、新興国の「競合受注先」に対してどのように対応できるか	大手光学・事務機器メーカー グローバル調達担当 中司慎太郎氏
第5回 10月2日(金)	10:00～17:00 (12:00～13:00休憩)	実習 プレゼンテーションスキル向上セッション 「自社事業のPRを通じてプレゼンテーション構築と発表の実践力を鍛える」 ①自社を魅力的にPRするためのストーリーの構成方法を学ぶ ②伝えるべきキーワードの洗い出しと資料スケッチに取り組み ③7分間のプレゼン発表とフィードバックから自己のプレゼン力を知る ※初対面の相手に自社事業を魅力的にPRし、商品やサービスを提案するためには、論理的なストーリー構成が欠かせません。ターゲット、事業形態、実績や信頼、新規性や差別性などを明確にして、キーワードを組み立てなければなりません。本セミナーでは、そうしたストーリー構成を踏まえながら、資料作りとプレゼン発表に実践的に取り組んでいきます。	(株)ナレッジステーション 代表取締役社長 伊藤誠一郎氏
第6回 10月19日(月)	10:00～17:30 (12:00～13:00休憩)	応用実習Ⅱ 新規開拓実践研修 「交渉力強化編」 ①実施期間の振り返り ②お客様との面談のプロセス ③オープニング ④ダイアログ(質問と応答提供による対話) ⑤リアルロールプレイトレーニング ⑥エンディング	サイコム・ブレインズ(株) 取締役会長 鳥居勝幸氏 アシスタント 営業力強化グループ HRDコンサルタント/トレーナー 古舘 啓氏

講師プロフィール



坂口 孝則氏

未来調達研究所株式会社 取締役 / 調達・購買コンサルタント
(株)アジリアソシエイツ 取締役

大手電機メーカー・大手自動車メーカーにて調達・購買、原価企画を担当。バイヤーとして200社以上を担当し現職に至る。現職では卓越した調達・購買理論を現場へ密着指導することにより、多くの企業の購買コスト削減・マネジメント構築の実績をもつ。原価や仕入れ等の専門家として、テレビやラジオでのコメンテーターとしても活躍。またバイヤーの立場から見た営業のあり方や商売のあり方について多くの情報発信を実施している。



小松 隆史氏

(株)小松精機工作所 常務取締役兼研究開発部長
(株)ナノ・グレインズ 代表取締役社長

東京電機大学工学部機械工学科卒業。ロンドン大学キングス校国際経営学修士。
多くの国内及び国際学会・論文発表を通じて新規顧客開拓につなげている。
2013年6月には(株)ケイ・エス・テクノス(現:(株)ナノ・グレインズ)代表取締役社長に就任。
地方の中小精密加工業が切磋琢磨し、共に発展するビジネスモデルを構築している。
(独)物質・材料研究機構 外来研究員、(独)産業技術総合研究所 外来研究員。



小倉 正嗣氏

(株)リアルコネクト 代表取締役

国立大学を卒業後、サンゲツを経て、テルコンピュータに入社する。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。
2012年に経営コンサルタントとして独立。企業の法人営業改革と新市場創造を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法で高い信頼を得ている。また、公開セミナー・研修講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博す。中小企業診断士、MBA取得。



鳥居 勝幸氏

サイコム・ブレインズ(株) 取締役会長

富士ゼロックス株式会社、株式会社リクルートを経て起業しブレインズを設立。2008年10月のサイコム・ブレインズ株式会社設立とともに代表取締役COOに就任、2010年8月より取締役会長に就く。講師としては「コンサルティング営業力強化」と「リーダーシップ強化」を領域とし、これまでに多くの企業の人材育成と業績向上に貢献してきた。また近年は講師の発掘と育成にも力を注ぎ、とくに、開発したHPC研修プログラムにおいて優れた講師人材を数多く輩出。



丹沢 安治氏

中央大学・専門職大学院・戦略経営研究科(ビジネススクール) 教授

慶応義塾大学商学部研究科博士課程修了、博士(商学)。
財団法人機械振興協会経済研究所平成22年度研究調査事業「電子部品及び機械部品の調達システムと取引関係の変化」調査委員会委員長。
国際戦略経営研究会、戦略経営理論・実践研究会世話人。
専門分野:企業戦略、組織の経済学、日系企業の新興国市場戦略の調査研究。



伊藤 誠一郎氏

株式会社ナレッジステーション 代表取締役社長

大学卒業後、15年以上にわたり医療情報システム、コンサルティングの仕事において病院向けに競争入札や新規開拓営業、プロジェクト会議等で年間100回以上のプレゼンテーションを行う。2009年にプレゼンテーション講師として独立起業し、セミナーや企業研修、競争入札や展示会参加に向けたプレゼンテーションサポートなどを行っている。また、マンツーマンによる個別指導にも力を入れており、重要な営業案件や報告会議、昇進試験を控えた会社員をはじめ、自己発信力を高めたい経営者、就職試験やAO入試に臨む学生などが全国から多数参加している。2013年6月著書『バスガイド流プレゼン術』(阪急コミュニケーションズ)を刊行。日経MJ「学ぶ磨く〜プレゼンテーション特集」他メディア出演・掲載実績多数。

中司 慎太郎氏

大手光学・事務機器メーカー グローバル調達担当

大手光学機器メーカーに勤務。2004年から2010年までの5年4か月間ベトナム工場に赴任し、現地調達業務を経験。その後、本社にてグローバル調達を統括。
専門・所属部門はITで、現在は本社でグローバルで活用している調達システムの統括を行っている。

どんなに素晴らしい技術でも、欲しい人がいなければ売れない。

どんなに素晴らしい技術でも、買う人が理解してくれなければ買ってくれない。

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー 参加申込書

平成27年 月 日

企業名			資本金(万円)	
			従業員(名)	
住所	〒			T E L
				F A X
業種				
フリガナ		部署・役職		年齢
受講者名		E-mail		
フリガナ		部署・役職		年齢
受講者名		E-mail		
フリガナ		部署・役職		年齢
受講者名		E-mail		
参加されるセミナー	参加ご希望のセミナーに✓をつけてください。	<input type="checkbox"/> 全講義(6回分)..... 13,000円 <input type="checkbox"/> 第1・4回のセット..... 8,000円 <input type="checkbox"/> 第2・3・6回のセット..... 10,000円 <input type="checkbox"/> 第5回..... 8,000円		
貴社が抱えている課題				
研修に期待すること				

◆本申込書に記入されました個人情報について、当センタープライバシーポリシーに則して扱われ、目的外の使用は一切致しません。
 ※企業振興などの目的で資料・セミナーのご案内等をお送りさせていただいておりますがご了承ください。

(公財)長野県中小企業振興センター マーケティング支援センター 行

FAX 026-228-2867 matching@icon-nagano.or.jp



「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー」 開催場所のご案内

テクノプラザおかや

〒394-0028 岡谷市本町1丁目番1号 TEL.0266-21-7000 FAX.0266-21-7001

●交通のご案内

JR	JR岡谷駅下車徒歩1分
自動車	中央自動車道 岡谷インターより10分