

提案営業・交渉力・ プレゼン能力 向上セミナー

受講者
募集中

特典 新規開拓実践研修付

セミナーと
実務の連動により
成果を上げる

2ヶ月間!

対面とオンラインの
ハイブリッド戦略で
「待ちの営業」から
「攻める営業」への転換

特典
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。

昨年度の新規開拓
実践研修の成果

取引成約:25件 成約金額:約8,468万円
試作・見積依頼・後日訪問約束他:計197件

特典
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5回シリーズ]

第1回 令和3年10月29日(金) 10:00~17:30

第2回 令和3年11月 5日(金) 10:00~17:30

第3回 令和3年11月10日(水) 10:00~17:30

第4回 令和3年11月17日(水) 10:00~17:00

第5回 令和3年12月 1日(水) 10:00~17:00

全講義中5回出席された方には受講修了証を授与いたします。

カリキュラムは裏面をご覧ください。

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

県内企業の経営者、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

45名(定員になり次第締め切ります)

受講料

5回分/30,000円

(税込・テキスト代金含まず)

受講料は後日ご請求申し上げます。

個別での参加も可能です。
詳細は中面をご覧ください。

申込方法

申込書に必要事項を記入の上、10月26日(火)までに

E-mailまたはFAX.026-228-2867で

お申し込みください。

URL:<http://www.icon-nagano.or.jp/cms/modules/contents/page/teian2021.html>

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

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。

より多くの見込み客の獲得が売上増につながる
顧客接点構築の仕組みづくりが決め手!!

昨今の企業を取り巻く環境は、コロナ禍に伴う需要変化を踏まえ、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。

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。

今年度は、購買・営業の前提が大きく変わる中、「対面訪問の配慮」「顧客が会社に出勤しない」等の理由で、商談が作れずに苦戦している企業が増えている実情を踏まえて、オンライン営業も交えたハイブリッド型営業の「効率的な取り入れ方、商談のコツ」を学びます。(必聴です!)

対面・非対面商談のメリット・デメリットを提示し、顧客起点の発想法と顧客の潜在課題を引き出し成果に結びつける営業手法を実践形式で学びます。

実習カリキュラムでは、誰でも実践できる新規開拓の進め方とポイントを実践研修を行います。

また、営業組織の生産性を上げるため、成果を出すための営業会議手法を習得する研修を行います。

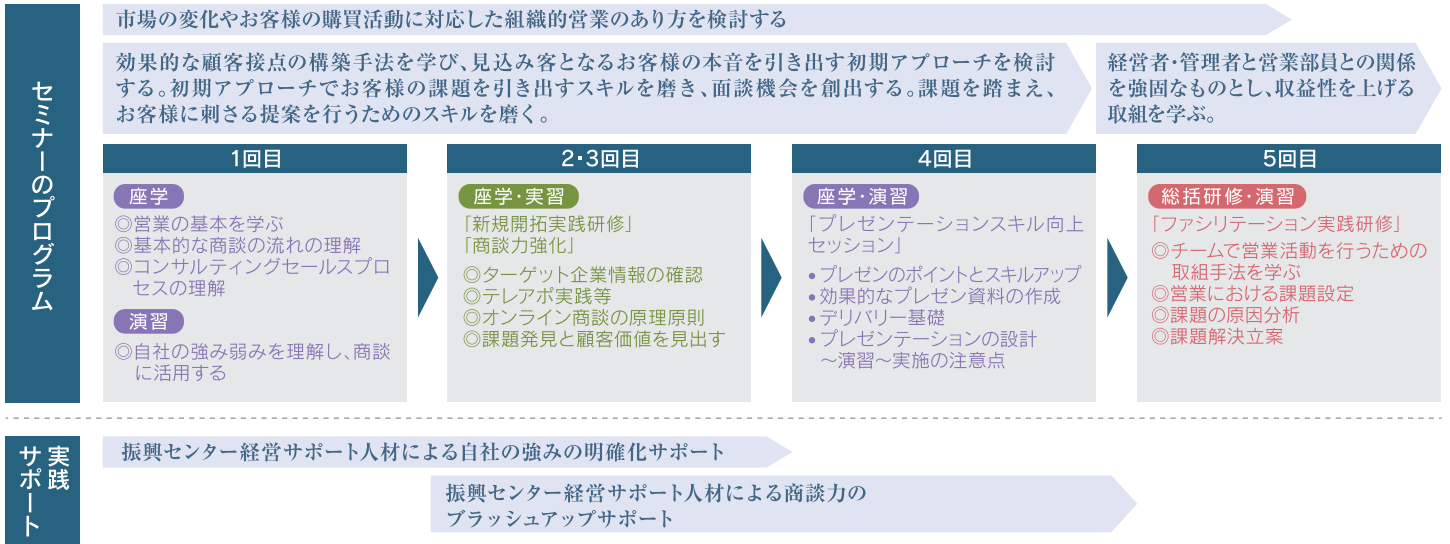


どんなに素晴らしい技術でも、
買う人が理解してくれなければ
買ってくれない。

- ①課題発見～価値提案に至るまで、新規顧客開拓を成功に導く営業技術を体得する。
- ②TELアポ実践研修(電話やメールを上手に活用して新規のアポイントを獲得する)
- ③オンライン商談のポイント解説、アプローチの基礎、提案に向けた課題整理の手法を習得する。
- ④プレゼンテーションスキルの向上研修
- ⑤ファシリテーションスキルの向上研修(チームの力で営業課題を解決に導こう!)

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利用ください。

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ



受講料 **セット料金** 講義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。

| 第1・2・3回 | 第2・3回 | 第4回 | 第5回 | 全講義出席 |
|---|---|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| 25,000円 | 20,000円 | 15,000円 | 15,000円 | 30,000円 |
| 営業の原理原則とハイブリッド営業の実践スキルを習得する 〔オンライン営業の活用方法含む〕 | 新規開拓実践研修及び商談力強化研修 〔TELアポ実践、営業メールの書き方、オンライン商談のノウハウ〕 | プレゼンテーションスキル向上研修 | ファシリテーションスキル向上研修 〔成果を出すための営業会議手法〕 | 全5回のうち全講義出席された方には受講修了証を授与いたします。 |

●表記の金額は全て税込価格です。

カリキュラム

第1回

10/29 金 10:00~17:30(12:00~13:00休憩)

座学・演習

今の時代に求められるセールスプロセス研修 「これからの営業のあり方と営業の基本」

- ニーズが高まるオンライン商談の「効率的な取り入れ方・商談のコツ」を経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説&実践(ロールプレイ)する研修です。
- ただオンライン商談を実施するのではなく、対面とオンラインの双方の特長を最大限に活用する方法をお伝えします。

- 1.【講義】今求められる営業の新しい形
- 2.【講義】基本的な商談の流れ
顧客創出〜クロージング/アフターフォローまで
カスタマーサクセスの考え方
- 3.【実技】ワーク(対面/非対面商談のメリット・デメリット)オンライン商談の有効な取り入れ方
- 4.【実技】自社理解・自社プロダクト理解〜自社及びプロダクトの強み弱みをフ
レームワークを用いながら理解し、商談に活用しよう〜
- 5.【講義及び実技】インバウンド営業の基本スキルを身に付けよう!
 - ◎ウェブ上で接点が作れたお客とどのように関係を構築していくか?
(インサイドセールスの進め方:見込み客にするための手法)
 - ◎見込み客と判断する基準(営業担当へつなぐタイミング)
 - ◎見込み客へのアプローチ方法
 - ◎ウェブを有効活用した営業活動
動画を活用し商談をスムーズに進行しよう!

講師

株)セブリックス 執行役員
セールスカンパニー営業支援事業
本部長

松澤 真太郎 氏

まつざわ しんたろう

2006年、コンサルティング会社を経て、株式会社セブリックスに入社。社内の様々な部署の営業・営業リーダーを歴任し、入社4年目で年間売上・粗利額のギネスを達成、全社の年間MVPを獲得。分野・業界を問わず幅広い分野で営業組織の立上げ、顧客開拓を実践。現在では営業支援部門の責任者として、新しい営業の時代を作るべく500名が所属する組織のマネジメントに従事。研修の講師としてこれまでに5,000人を超える営業パーソンの教育に関わっている。

【実績:テーマ】

◎B2B領域において、新規事業における戦略/戦術の構築からマネジメントを推進。営業組織の立上げから顧客の開拓、メンバーマネジメントまで今もなお営業活動を実践し続けている。

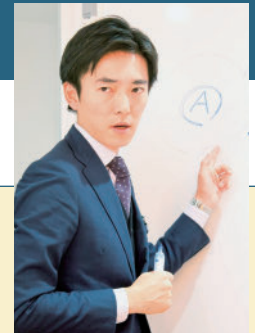
◎営業の最前線に身を置いているからこそ可能な営業研修が強み。

【研修実績:対象】

◎大手通信会社/営業研修 ◎テクノロジー会社/営業研修
◎大手日用品メーカー/営業研修 ◎大手求人広告会社/営業研修
年間100件以上の研修に登壇

【実績:業種・業界】

◎通信キャリア、大手通信会社、日用品メーカー、IT業界、大手決済サービス
業界 等



第2回

11/5 金 10:00~17:30(12:00~13:00休憩)

座学・実習

新規開拓実践研修

(with・after コロナにおけるアポイント獲得手法を伝授!)

「面談機会の創出編」

多くの企業様が展示会などのインバウンド施策で新規顧客との商談の機会を創出していることかと思えます。一方で展示会では、取引を希望している企業が来場し、ブースに訪問してくれるかはコントロールすることは難しいでしょう。そこで今回は、取引を開始したい企業との接点を持つ手法としてアウトバウンドと呼ばれる営業手法のトレンドから今すぐできるテクニックまで詳しく解説いたします。

- 1.【講義】最新の営業手法トレンド把握
- 2.【講義】「多様化する顧客創出方法」WEBを活用した顧客アプローチ(テクノロジー系ナガノ活用事例等)
「テレマーケティング基礎」
- 3.【講義】営業チャネルとしてのアウトバウンドの重要性
- 4.【講義】電話やメール等による営業活動のテクニック
(商談前のWebサイト等の有効活用方法もお教えます。)
- 5.【実技】営業スクリプトの作成
- 6.【実技】リストに対して営業をかけてみよう!

講師



株)セブリックス
セールスカンパニー
営業支援事業本部
コンサルティング事業部
マネージャー

山本 章裕 氏

やまもと あきひろ

議院議員秘書・参議院議員秘書として政策立案に従事したのち、セブリックスに入社。営業代行PJ複数案件を経験後、最短でマネージャーに昇格をし現在はコンサルティング事業部と事業推進本部教育グループのマネージャーを兼務。営業コンサルタントとして、大手企業からベンチャー企業まで多岐にわたって業務改善や営業戦略策定などを行う。また、研修ディレクターとして研修の企画設計を行い、講師としても活躍。年間500名以上の営業パーソンの教育に関わる。

第3回

11/10 水 10:00~17:30(12:00~13:00休憩)

座学・演習

オンライン営業も取り入れながら顧客の課題を引き出そう!

「商談力の強化編」

- 実践ロープレを通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させる

「自社の提供するサービスを活用し、課題解決するための提案根拠を掴み、課題に合意を取る」

顧客の現状を客観的事実に基づいて把握できる

課題の発見(インサイドセールス、コンサルティングセールスの進め方)

- 1.【講義】一般的なヒアリングとの違い・ファクトファインディングの重要性への理解
- 2.【実技】仮想企業(ロープレケース)を基にヒアリング項目の洗い出し・仮説構築
- 3.【実技】ロールプレイングの実施
- 4.【実技】ロールプレイング後のフィードバックの実施
- 5.【実技】プレゼン(提案)に向けた課題の取りまとめ及び顧客合意の取得

第4回

11/17(水) 10:00~17:00(12:00~13:00休憩)

座学・演習

「プレゼンテーションスキル向上セッション」(仮称)

- ①プレゼンテーション用の資料作成の注意点などの理解
(グループディスカッション含む)
- ②プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意
(グループディスカッション含む)

効果的なプレゼンテーションとは

プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意

【内容】目的を分析、情報の収集・整理、聴衆と状況、アプローチ、実行

講師

三井住友ファイナンス&リース(株)
営業推進開発部 MTF推進室 室長補佐

明石 武久氏

あかし たけひさ



1999年～大学卒業後、商品先物取引業の営業担当として新規顧客の開拓を担当。2002年～大手外食チェーン企業に居酒屋店長として入社。その後、会社の急成長もあって経営企画部門のマネージャーやマーケティングリーダー等を歴任。FCオーナー向け事業方針説明会等で数々のプレゼンテーションを実施。2013年～人事領域をメインとするコンサルティング企業に入社。中小企業の人事制度構築コンサルティングのほかに、管理職向け研修や人事セミナーを多数開催。2017年～SMFLキャピタルに入社。同社サービスである「More Than Finance」の推進メンバーとして社内外でのプレゼンテーションやファシリテーショントレーニング講師を務めるほか、社内改革プロジェクトの推進、トレーニングコンテンツの開発を担当。企業統合を経て現在に至る。

第5回

12/1(水) 10:00~17:00(12:00~13:00休憩)

総括研修

ファシリテーション実践研修

新規開拓も深耕営業も、「チームの力」を結集して取り組むことが業績向上には不可欠!
自社のメンバーに発言と議論を促し、優れた結論を導き出すのがファシリテーションです。

1. ファシリテーションで営業チームの実践力を高める
2. ケースで学ぶ「営業チームの問題を解決しよう」
3. ケースで学ぶ「営業戦略を転換して低迷から脱却する」
4. リアルテーマ討議①「営業における課題を設定する」
5. リアルテーマ討議②「課題の原因を分析する」
6. リアルテーマ討議③「課題の解決策を立案する」

講師

サイコム・ブレインズ(株)
取締役会長

鳥居 勝幸氏

とりい かつゆき



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している。

新型コロナウイルス感染症防止対策とご協力をお願い

受講に際して
ご協力をお願いいたします。

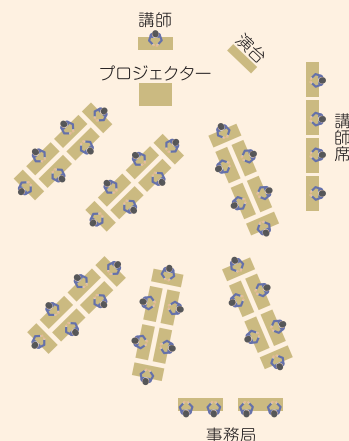
セミナー開催にあたっては以下事項に努め、感染症防止対策を行います。



- ① 各講師には乗車前(東京)の検温チェックを依頼する。
- ② 検温チェック時における発熱の場合に備えて代理講師の準備をお願いする。
- ③ テクノプラザおかやへの入館時には全員検温チェックを行う。(マスク着用の義務化)
以下にあてはまる方は入場できないこと、入場時に検温があることを事前に告知
◎37.5度以上または平熱比+1度を超える発熱、感染が疑われる症状がある方
◎過去14日以内に、政府からの入国制限、入国後の観察期間を必要とされている国、地域への訪問履歴がある方
◎過去14日以内に、新型コロナウイルス感染者との濃厚接触がある方
- ④ 受付台にアルコール消毒液の設置を行い手指等の消毒をお願いする。
受付時は密集を防ぐため、一定距離を保って来館のうえ、受付していただく。
- ⑤ 使用机・椅子は消毒液にて清掃済みであるが、念のため使用前と使用後に消毒を事務局が行う。マイク等の備品はテクノプラザおかやにて毎回消毒を行う。
- ⑥ 定期的に窓を開け換気を行う(30分に1回)
- ⑦ 会場内の温度設定は状況に応じて調節する。
- ⑧ 受講者にはマスク着用を義務づける。
- ⑨ グループワークを行う際の距離は2m空けることを義務づける。
- ⑩ 講師、受講者名簿(連絡先等)を作成する。
- ⑪ 移動中、移動先、セミナー終了後における感染症防止対策の徹底(感染リスクのある行動の回避など)をお願いする。

●毎回受付時は密集を防ぐため、一定距離を保って来館のうえ、受付していただきます。●除菌マイクを使用します。

コロナ対策で席配置のスペースを広くとって開催します。



会場内レイアウト

第1・2・3回目 ハイブリッド営業戦略の実践

本講義のみの受講申込も可能です

“今”知っておきたい次世代営業スタイル ～ITツールを活用したハイブリッドセールス活動へのシフト～ 営業(オンライン商談)の原理原則をインプットしよう!

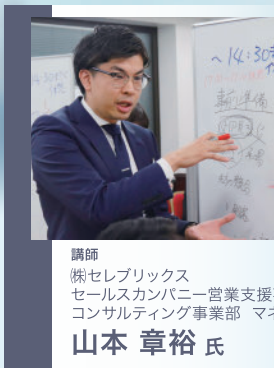
「コロナウイルスによって、営業を取り巻く環境は『繋がらない』『会えない』『買ってもらえない』という3つのロスが起こっています。これまでは『ご説明に伺います』または『とりあえず説明に来てくれる?』から会話が始まり、お客様と直接会って情報を提供したり提案したりすることで購買を促す流れが一般的でした。しかし、テレワークの浸透により、そもそもお客様が出勤しておらず、電話を掛けてもキーパーソンに繋がらないケースが増えています。対面営業スタイルに変化が必須となった今、ITツールの活用や働き方に

おいて、模索されている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。オンラインで情報収集することが当たり前になった今、顧客は、より個別化された購買体験を期待しています。インバウンド営業(顧客主体の営業)では、見込み顧客にただ売ろうとするのではなく、見込み顧客の問題や課題といった「痛み」を理解し、購入活動を支援することが重要となってきます。こうした従来のアウトバウンド営業(企業主体の営業)にインバウンド営業を取り入れたこれからの営業活動において成果を出すためのポイントは何か、そうした不安や疑問を抱えている方を対象に、ヒントを得ていただくとともにスキルを身につけていただけるプログラムを企画しました。本プログラムでは、営業の原理原則はもとより、コロナ禍における新規顧客開拓の手法を対面営業に加えWEBや動画等も有効に活用しスムーズな商談に運ぶ営業手法まで事例を交えてわかりやすく解説します。ものづくり企業はもとより、観光を含めたサービス業の方にも役立つ内容となっております。是非この貴重な機会にご参加いただき、経営基盤強化のヒントにお役立てください。



講師
株式会社ブリックス 執行役員
セールスカンパニー
営業支援事業本部長
松澤 真太郎 氏

※講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください。



講師
株式会社ブリックス
セールスカンパニー 営業支援事業本部
コンサルティング事業部 マネージャー
山本 章裕 氏

大枠プログラム

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講生5～6名に対して1講師が専任で配属され、営業として体得すべきビジネスマナーに関する実践型研修になります。

3日間の共通事項 ●会場:テクノプラザおかや(岡谷市) ●受講者:40～45名対象 ●メイン講師:1名 サブ講師:3～5名

1日目 10/29 金

今の時代に求められるセールスプロセス研修

- 【講義】今求められる営業の新しい形
- 【講義】コンサルティングセールスプロセスの理解
顧客創出～クロージング/アフターフォローまで
カスタマーサクセスの考え方
- 【ワーク】自社理解・自社プロダクト理解～自社及び
プロダクトの強み弱みをフレームワーク
を用いながら理解し、商談に活用しよう～

2日目 11/5 金

オンライン営業研修(TELアポ実践研修)

- a.m.【講義】オリエンテーション
- 【講義】「多様化する顧客創出方法」WEBを活用した顧客アプローチ(TRN)
- 【講義】「テレマーケティング基礎」
- p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成
- 【ロールプレイング】
受付対応～キーマンコンタクト(切り返しトーク)
- 【実践】持参にリストに対するテレマーケティング

3日目 11/10 水

オンライン営業研修

- a.m.【講義】オリエンテーション
- 【講義】オンライン商談のノウハウ/進め方
- p.m.【ロールプレイング】オンライン商談実践



講義日時 **10月29日(金)** | **11月5日(金)** | **11月10日(水)**
10:00～17:30 | 10:00～17:30 | 10:00～17:30

会場 **テクノプラザおかや 1階 大研修室(岡谷市本町1-1-1)**

受講対象者 **長野県内の企業経営者・管理者・営業責任者・担当者など**
※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。

講義内容 **別添カリキュラムをご覧ください。**

受講料 **25,000円(税込み)**

申込方法 **参加申込書に必要事項を記入の上、令和3年10月26日(火)までにE-mail
またはFAXでお申し込み下さい。**
<http://www.icon-nagano.or.jp/cms/modules/contents/page/teian2021.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
〒380-0928 長野市若里1-18-1 TEL:026-227-5013 FAX:026-228-2867
E-mail:matching@icon-nagano.or.jp

研修当日ご準備いただきたいもの

- 各自PC、メモ用紙(ノート等)、筆記用具
※会場内はインターネット接続環境が整備されています。
- 前日までに配送する、研修テキスト各種の準備
- 2日目研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト
※事前に様式データを送付いたします。

研修参加者にご準備いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装
(オフィスカジュアルでも構いません)

研修当日にご協力いただきたいこと

- コロナ感染症対策にご協力をお願いします。
(別添ご案内の記載事項をご参照ください。)
- インターネット接続環境を整えておく
(外部ネットワーク接続可能及びZOOMアプリケーションのダウンロードが可能なPC)
- 体調管理(微熱等がある場合、事前申告をお願いいたします)

参加申込書

電子メールまたはファックスで**10月26日(火)まで**にお申込みください。



件名を「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー申込」とし、
下記の必要事項を記載または、参加申込書を添付の上、送信してください。

メールアドレス：**matching@icon-nagano.or.jp**



下記に必要事項を記載の上、ファックスしてください。

FAX：**026-228-2867**

申込締切
10/26火

2021年 月 日

| | | | |
|------------|--|-----|--|
| 企業名 | | | |
| 住所 | 〒 | TEL | |
| 業種 | | | |
| フリガナ | 部署・役職 | 年齢 | |
| 受講者名 | E-mail | | |
| | 営業経験年数 | 年 | |
| フリガナ | 部署・役職 | 年齢 | |
| 受講者名 | E-mail | | |
| | 営業経験年数 | 年 | |
| フリガナ | 部署・役職 | 年齢 | |
| 受講者名 | E-mail | | |
| | 営業経験年数 | 年 | |
| 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(5回分)……30,000円(税込・テキスト代金含む) <input type="checkbox"/> 第1・2・3回…25,000円 <input type="checkbox"/> 第2・3回…20,000円 <input type="checkbox"/> 第4回…15,000円 <input type="checkbox"/> 第5回…15,000円 | | |
| 貴社が抱えている課題 | | | |

研修に期待すること

○本申込書にご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即して扱われ、目的外の使用は一切いたしません。
※産業振興などの目的で資料・セミナー案内等をお送りさせていただくことがございますがご了承ください。

会場案内

テクノプラザおかや

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

交通のご案内

J R 利用：JR岡谷駅下車徒歩1分
自動車利用：中央自動車道 岡谷インターより10分



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