

気づきの営業リレーション研修

営業マンのあなた。 あなたという人は、顧客にとって何？

営業責任者のあなた。 あなたの営業部門は、顧客にとって何？

■ 研修のねらい

多くの営業研修で多くの営業の方々に訊ねてきました。そもそも営業って何？

良くある答。 顧客と自社とのパイプ、接着剤、潤滑油・・・まるで建築材料ですね。

この研修では、顧客にとって値千金の『外部の経営参謀』としての営業を目指し、顧客とのリレーション構築の勘所に大いに気づいていただきます。

■ 対象

- ・ 営業職（幹部から新入社員まで）
- ・ 技術営業職（幹部から新入社員まで）
- ・ 技術職（幹部）

■ プログラム

●午前の部

1. オリエンテーション
 - ・ 研修の狙い（事務局）
 - ・ 自己紹介（講師、受講者）
2. 営業プロセス全体を解剖する（講義＋討議）
 - ・ 無手勝流はハタ迷惑
 - ・ 営業に頭は要らない？
 - ・ とりあえず、とりあえず、とりあえず・・・
 - ・ ドブ板営業の真実
 - ・ 3人の煉瓦積み職人
 - ・ そして、全てはリレーションから！

●午後の部

3. リレーションを解剖する（講義＋演習＋討議）
 - ・ 4つの基本とは？
 - ・ あなたはアッシー、メッシー、貢ぐ君か？
 - ・ お客様は神様か？
 - ・ お客様のお客様って誰だったっけ？
 - ・ お客様も脅えている・・・
 - ・ 花を持たせる相手は自分の上司？
 - ・ プレゼンは頭数で勝負？
 - ・ 日本の人材排出会社である某社営業部門
 - ・ ネアカであれ！ 仕事を楽しめ！
4. 決意表明（受講者）

■ 講師料・依頼条件など

1日研修（8時間）：35万円。2日研修：65万円（キャンペーン価格、消費税別）。

※2日研修は演習や討議の時間を多く取れますので、より効果的なものとなります。

※対象は20名以下厳守。 遠方の場合、交通費と宿泊費が別途必要です。

■ 講師よりひとこと

『生き方を教わった』との感想を多くの受講者から頂戴しています。

私自身、外資系企業在籍時に世界的に著名な営業研修を幾つか受講させられましたが、それらを大きく上回る内容であると自負しております。

もちろん私自身も日々実践している内容であり、最近では某小企業の持つソフトウェアの世界に向けた販売を成功に導きました。

■ 講師プロフィール ■

横田 宏信 (Hironobu Yokota) 1958 年生まれ
ソスピック株式会社 代表取締役



■ 専門分野

◎セミナー講師 ◎生産・技術・物流 ◎経営戦略・計画

■ 得意業界

◇製造業

■ 経 歴

1982 年 慶應義塾大学経済学部卒
1982-1995 年 ソニー株式会社
1995-1998 年 フリーのコンサルタント
1998-2000 年 SAP ジャパン株式会社 ディレクター
2000-2002 年 PwC コンサルティング株式会社 シニアディレクター
2002-2003 年 i2 テクノロジーズ・ジャパン (株) 専務執行役員 (シニアマネージングディレクター)
2003-2004 年 日本キャップジェミニ株式会社 ヴァイスプレジデント
2004 年 ソスピック株式会社 代表取締役社長
モットーは、ソニーの創始者であった盛田さんの「ネアカであれ」と井深さんの「仕事を楽しめ」。

■ コンサルティング実績

●主要講演／研修実績…大前研一総監修 経営管理社育成プログラム・日経フォーラム・富士通・日立製作所・NEC・京都府情報産業協会・福岡 AIP (高度 IT 人材アカデミー)・日本キャップジェミニ・サプライチェーンカウンシル日本支部
●主要コンサルティング実績…ソニー・シャープ・三洋電機。 ※多数の中小企業での実績も有する

■ セミナーテーマ

「本には載らない転職成功物語」「“出る杭” 募集!」「ネアカ経済論」「新・人本主義論」

<研修テーマ>

「経営管理者向けコンサルティング基礎研修 (1日コース、7時間)」

「営業研修 (1日コース、7時間)」

「SCM 研修 (1日コース、7時間)」

■ PR・特記事項

「出る杭」歓迎であった成長期のソニーの中で一際「出る杭」としてソニー初の本格 SCM 改革を成功させ、ソニーを離れた後も NHK 特番で取り上げられるようなコンサルティング実績も作りました。Big-5 と呼ばれた世界大手コンサルティングファームのヴァイスプレジデントも務め、今は大前研一さん総監修の企業役員向け研修コースの講師も務めています。「出る杭」=「本質の求道者」の意識で頑張ってます。