

メーカーのための法人営業力強化プログラム

メーカーの法人営業に求められるスキルは消費財を扱う場合とは全く異なる。
商談を効率的に進展させ、確実に大型案件化するための成功手順はコレだ！

■ 研修のねらい

一般消費者向けの営業と法人向けの営業は根本的に異なります。本プログラムでは、メーカーの法人営業担当者に基本的に必要とされるマーケティング的スキルから、ヒアリング・スキル、企画提案スキルまでを、論理的かつ実践的に提供することで、1件あたりの受注額・利益率ともに飛躍的に向上させることをめざします。

■ 対 象

法人営業担当者ならびに営業管理職はもちろんのこと、業績向上を目指す経営者、経営幹部にお薦めいたします。また、製造業以外の業種であっても、ソリューション型の営業スキルを必要とされる方には最適な内容となっております。

■ プログラム

●午前の部

1. マーケティングとは顧客開発

- ① 顧客開発から関係強化への4つのステージ
- ② マーケティングの基本は顧客理解
- ③ マーケティング戦略の基本

【グループ実習】顧客タイプ別戦略マップ作成

2. 自社の訴求点を整理する：F A B E分析

- ① 自社の製品の特徴は何か
- ② 自社の製品のメリットは何か
- ③ 自社の製品が顧客に与える利益は何か
- ④ 利益を照明するものは何か

【グループ実習】F A B E分析シート作成

【グループ発表】

●午後の部

3. 顧客ニーズを引き出す質問技法：S P I N

- ① 顧客の現状を確認する「状況質問」
- ② 潜在ニーズを浮き彫りにする「問題質問」
- ③ 課題を明確化する「示唆質問」
- ④ 取引の有効性を認識させる「解決質問」

【質問技法のロールプレイング】

4. 営業活動効率化のためのワークマネジメント

- ① ワークスタイルを分析する
- ② 生産性向上手段を検討する

【個人実習】i. 業務の価値創造度分析

ii. 投下時間分析

iii. 業務マネジメントレベル分析

■ 講師料・依頼条件など

1日研修：25万円。2日研修：45万円（消費税別）。交通費（東京起点）・宿泊費別途。

※2日コースの場合、交渉技術などより実践的内容をご用意いたしております。

※ご要望により、貴社向けにカスタマイズした内容もご提供可能です。

■ 講師よりひとこと

指導分野は「農業から宇宙まで」。モノを創り出すことで社会に貢献しようとする企業へのサポートをテーマに据えて活動するコンサルタントです。コンサルティング現場での経験をフィードバックさせた、年間80日以上多様なテーマでの講演を行っています。

■ 講師プロフィール ■

西村 健一 (Kenichi Nishimura) 1962 年生まれ

有限会社エヌ・コンサルタンツ 代表取締役

中小企業診断士



■ 専門分野

◎経営戦略・計画 ◎新規事業 ◎セミナー講師

■ 得意業界

◇製造業 ◇卸売業 ◇公的機関・NPO

■ 経 歴

昭和 60 年、同志社大学法学部法律学科卒業後、大手証券会社にて中堅・ベンチャー企業の IPO（株式公開）に向けての育成指導や事業戦略策定、システム開発プロジェクトのマネジメントなどを経験。IPO のみならず、地方 CVS による百貨店子会社の M&A 案件や、国内未公開企業初の中国現地合併企業の上海 B 株市場公開なども手掛け成功させる。その後、コンサルタントに転身。コンサルティングファーム取締役を務めた後、平成 14 年、有限会社エヌ・コンサルタンツ設立。同社代表取締役就任。現在は、大手企業の新規事業進出プロジェクトや社内企業家育成、中堅企業の経営戦略立案・指導やマーケティング戦略立案・指導ならびにコンピテンシーモデルによる人事制度導入、アーリーステージのベンチャー企業の事業計画立案・指導など多数の企業に対する幅広いコンサルティングを行なう。

■ コンサルティング実績

- 機械製造業・建設不動産・CVS チェーン・卸売業・専門店・ダイレクトマーケティング会社・食品・繊維・環境・福祉など多数。
- 全国の自治体・ベンチャー財団ならびに金融機関にてビジネスプランスクール、マーケティングスクール講師、各種審査委員、中小企業大学校客員講師。また大手企業に対し、IT ツール導入による付加価値増大化戦略、社内企業家制度運営指導 など。
- 福祉介護分野や農業分野での経営近代化指導にも定評がある。
- 全国の中小企業支援機関・団体、大学、企業などで、創業者育成研修や経営者向けの事業戦略策定研修、マーケティング戦略策定研修などを多数実施。実践的な内容で好評を博す。

■ セミナーテーマ

「経営戦略関係」「営業関係」「人事関係」「IT 戦略関係」「業種別・業界別」…ご要望に応じます。

■ PR・特記事項

著書に『中堅企業・中小企業の経営革新・事業転換戦略構築法』がある。「生き残るために変わる！」企業の改革と新規事業進出を指導してきた著者が、経営革新の戦略構築手法をわかりやすく解説。