

B to B 企業のための技術営業スキル基礎セミナー ～ 顧客との新たな関係構築をめざして ～

開催にあたって

近年の大きな環境変化の中において、多くのBtoB企業では営業活動の方針を大幅に見直す必要性が認識されつつあります。従来の営業スタイルにこだわり、特定の顧客への依存を続けていくことで、新規顧客の開拓が遅れ、受け身のまま、するすると売上縮小の道を辿ることになります。これからの営業活動においては、業界の動向と顧客の潜在的な欲求を確実に把握し、自社の技術・ノウハウに魅力を感じて頂けるような、新たな付加価値を創り提供していく事が必要になります。

本セミナーは、顧客を深く理解し、良好な関係を構築するために有効な技術営業スキルの基本を学んで頂く事をねらいとして開催いたします。環境の変化に対応した、新しい営業活動の展開に向けて、本セミナーをご活用頂ければ幸いです。

本セミナーの特長

●技術営業力=ソリューション力を高めるために4つの要件があることを確認します

- 要件1** 顧客を深く理解する力
- 要件2** 顧客への提供価値を新たに創り出す力
- 要件3** 顧客との関係構築方法を改革する力
- 要件4** 自社設計・技術部門と最適に連携する力

テキスト・ツール(例)

ソリューション営業の基本要件

①顧客を深く理解する
 ◆「顧客を深く理解する」に至るためには、以下の3つのアプローチを組み合わせたことが必要。

対象や視点を変える

顧客とのコラボ体制づくり

キーアカウントの設定
 キーアカウントマネージャーおよびメンバーの選出
 キーアカウントに対するリサーチ
 目標設定(売上、利益)

提供価値を新たに創り出す力

③顧客の課題ハランの視点

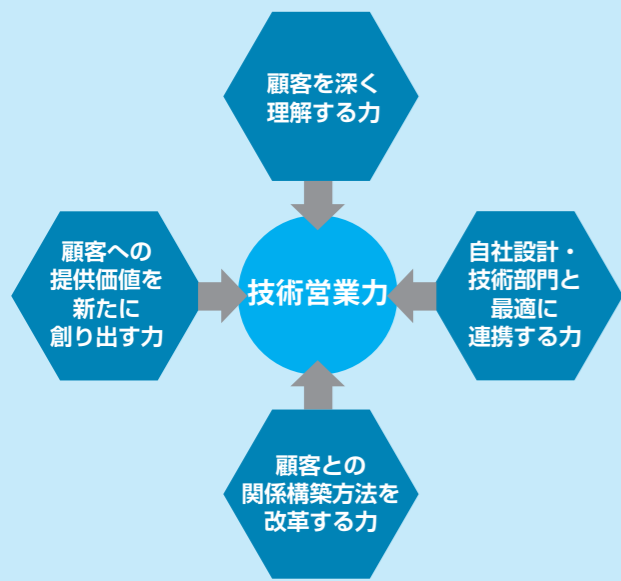
課題ハランの視点	具体的な内容
事業特性	顧客の置かれている市場環境(需要の伸び、競合との競争関係)、顧客特性(消費者or法人)、商品特性(プログラマ/サイクル、標準品or個別仕様品)に着目して、課題を発見する
QCD	Q(クオリティ:品質)、C(コスト:原価、生産性も含む)、D(デリバリー:納期)に着目して、課題を発見する

フォーマット「パートナー化に向けた基本的な役割」

■ 前述のようにパートナー化を目指す場合、従来の役割のままでは何れも変わらない。
 ■ パートナー化のアクションをゼロからデザインするために、前記となる各人の役割を明確にする。

役割人物	いままで		これから	
	役割	典型的な行動	新しい役割	重要な行動
部長				
営業担当	常に責任を持ち、顧客の課題を解決するための行動をしているか	「人任せにせず」「顧客やユーザー企業に「どうも」を伝える」	パートナー化のための課題、提案、実施を自ら行い、あくせから推進する	パートナー化のための課題、提案、実施を自ら行い、あくせから推進する
課長				
その他				
...				

B to B 技術営業成功の構図



- 4つの要件のベーシックな考え方・手法を確認します
- ケース演習を組み込み、体感的に理解を深めます

講師プロフィール

(敬称略)

さかた ひでゆき
坂田 英之 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングセンター チーフ・コンサルタント
 製造業、サービス業、情報・通信産業などのマーケティングおよび営業競争力革新を専門領域とし、多くの成果をあげている。テーマとしては、営業マネジメントシステム開発、セールススキル評価および強化、営業部門情報武装化(SFA)支援、ソリューション営業実践支援などのコンサルティングの経験が豊富。その他にも全社業務改革、中期事業戦略策定、組織編制の支援を行い、高い評価を得ている。

【主な研修実績】

- ・「改訂版 図解でわかる部門の仕事 営業本部」日本能率協会マネジメントセンター
- ・「営業計画の立て方・作り方実務入門」日本能率協会マネジメントセンター
- ・「営業プロセスの業務設計～戦略を実現する営業システム構築を目指して～」情報処理振興協会監修 日本能率協会コンサルティング
- ・「営業競争力強化マニュアル」共著 日本能率協会総合研究所
- ・「生産財における実践的営業革新」MCB共著 日本能率協会コンサルティング 他

プログラム

1 日目 10:00~17:00

基本的な考え方を共有する

1 オリエンテーション

- 本研修のねらいと進め方を共有する
- 自己紹介

2 技術営業の期待役割とは？

- 講義**
- 技術営業に期待される役割を、顧客(業界)視点・自社視点から改めて確認する
 - 技術営業力=ソリューション力を高めるためには4つの要件があることを改めて確認する

3 自分の強化ポイントを押さえる

- 演習**
- 4つの要件について、自社(自分)の現状を客観的に診断し、充実のための課題を抽出する
 - ① セルフチェック
 - ② 分析～課題抽出～グループディスカッション

要件1 顧客を深く理解する力

4 「顧客を深く理解する」とは？

- 講義**
- 顧客を深く理解する=潜在的な問題を掘り起こす
 - 顧客を深く理解するためのアプローチ・必要情報
 - ① 顧客の5フォースを理解する
 - ② 顧客のプロセスを理解する
 - ③ 顧客の戦略ギャップを理解する
 - 顧客の潜在的な問題を掘り起こすには・・・
 - ① 上位のキーパーソンとの接点を充実させる
 - ② 業界トップ・あるべき姿と比較する
 - ③ 徹底的に現場の実態・意見を収集する

5 ケース企業の潜在的な問題を想定する

- 演習 ケース演習1**
- ① ケース企業の資料の読み込み
 - ② ケース企業キーパーソンへのインタビュー計画&実施(※講師がキーパーソン役)
 - ③ 業界トップ企業情報の分析
 - ④ ケース企業の潜在的な問題抽出

2 日目 10:00~17:00

要件2 顧客への提供価値を新たに創り出す力

6 提供価値を新たに創り出す力とは？

- 講義**
- これまでのソリューションの殻を破る
 - 殻を破る3つのアプローチ
 - ……戦略から現場・現実まで
 - ① 新たなビジネスモデルづくり
 - ② パートナー含むソリューションカトータルプロデュース
 - ③ 徹底的な現場の課題バラシと現場改善

7 ケース企業への提供価値を企画する

- 演習 ケース演習2**
- ① ケース企業のビジネスモデルに関する情報分析
 - ② ケース企業のパートナー情報の分析
 - ③ ケース企業の現場の課題バラシの確認
 - ④ ケース企業への提供価値を企画する

要件3 顧客との関係構築方法を改革する力

8 顧客との関係構築方法を改革する力とは？

- 講義**
- これまでの関係構築方法の限界
 - 関係構築方法を改革する3つのアプローチ
 - ① ソリューションを通じた顧客とのコラボ体制づくり
 - ② ソリューションの付加価値を高めるサービスづくり
 - ③ 上位キーパーソンの社内・業界での価値向上サポート
 - ミニ演習** 自社を素材に、3つのアプローチを考える

要件4 自社設計・技術部門と最適に連携する力

9 設計・技術部門との連携を考える

- 講義**
- なぜ、営業・設計・技術はうまく連携できないのか
 - 重要な、営業からのアプローチの変革
 - ① プロアクティブな報連相
 - ② 意図的な協業によるコアコンピタンスづくり
 - ③ ベンチマーク視点での改革提言
 - ミニ演習** 自社を素材に、営業からのアプローチを考える

※昼食時間12:30～13:30の予定です。
 ※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

お申込みは >>>> <http://school.jma.or.jp/>

参加申込規定

参加料 (消費税抜価格) ※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

一般社団法人日本能率協会法人会員	89,000円/1名
会 員 外	99,000円/1名

(注)テキスト(資料)・昼食費は含まれております。
 ・法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>

参加定員 25名 (5名に満たない場合は延期する場合があります。)

参加申込方法

- ①申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合がございます。あらかじめ電話でご確認ください。
- ②電話ではご予約のみの承りとなります。その場合でも申込書は必ずお送りください。
- ③参加証・請求書は開催1か月前から発送を開始いたします。なお、1か月以内のお申込みの時は、申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
- ④参加料は請求書に記載されております。「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振込みください。期限までにお支払いいただけないお客様については、ご参加いただけない場合がございますのでご注意ください。なお、支払い期限が過ぎてしまう場合は、請求書の「入金連絡票」にてお振込み日のご連絡をお願いいたします。(振込み手数料については貴社にてご負担ください)

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定により、キャンセル料を申し受けますので、あらかじめご了承ください。

- 開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……………参加料の30%
- 開催前日および当日……………参加料全額
- (万が一キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。)

参加日程の変更

参加日程の変更については1回のみ可能といたします。電話でご確認後所定のお手続きをお取りください。なお変更のお申し出の日付により上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(2015年4月から2016年3月まで)に限ります。

ご注意

- ・お申込みをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- ・講義の録音・撮影はご遠慮ください。
- ・テキストは会場でお渡しします。参加者以外の方にはテキストはおわけいたしません。
- ・同業他社からのご参加はお断りする場合があります。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

会場案内 日本能率協会・研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園 3-1-22
 (注)屋上に「JMA日本能率協会」の看板あり TEL03(3434)6271

- 地下鉄
日比谷線「神谷町」駅
…3番出口より徒歩7分

都営三田線「御成門」駅
…A1出口より徒歩5分

都営浅草線・大江戸線
「大門」駅
…A6出口より徒歩12分
- JR線「浜松町」駅
…北口出口より徒歩15分
- タクシー
東京駅から約20分
浜松町駅から約5分



プログラム内容のお問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 経営・人材センター
 TEL 03 (3434) 1955 (直通)

個人情報のお取り扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は小会の個人情報保護方針 (<http://www.jma.or.jp/privacy/>) をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡およびJMA主催の関連催し物のご案内をお送りさせていただく際に使用させていただきます。

免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねますのでご了承ください。

参加証・請求書はこの方あてにお送りいたします。それ以外をご希望の場合は、【連絡希望事項欄】へご記入ください。

B to B 企業のための技術営業スキル基礎セミナー				開催期日	
ふりがな				2015年7月28日(火)～29日(水) 2016年1月14日(木)～15日(金)	
会社名 (正式名称)		事業所名		<input type="checkbox"/> 一般社団法人日本能率協会法人会員 <input type="checkbox"/> 上記外	
所在地		〒		電話番号 (市外局番からご記入ください) ()	
ふりがな		所 属 職 名		FAX番号 (市外局番からご記入ください) ()	
→派遣責任者		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない		【連絡希望事項欄】	
Eメール				受付No.	
氏 名		所 属 職 名		7月	
① 所在地		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない		1月	
Eメール					
電話		()			
F A X		()			
派遣責任者と異なる場合はご記入ください。					
氏 名		所 属 職 名		7月	
② 所在地		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない		1月	
Eメール					
電話		()			
F A X		()			
派遣責任者と異なる場合はご記入ください。					
参 加 料		円× 名 合計		お振込予定日	
		円 (税抜)		月 日	
参加証発行日		請求書発行日		領 収 日	
参加申込先		VGB-078・079			
JMAマネジメントスクール 一般社団法人日本能率協会 FAX: 03(3434)5505 TEL: 03(3434)6271(直) E-mai: seminar@jma.or.jp 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 (受付時間) 月～金曜日9:00～17:00 (ただし祝日を除く) URL http://school.jma.or.jp/ (セミナーの最新案内など各種情報をご紹介)					



～ 顧客との新たな関係構築をめざして～

B to B 企業のための 技術営業スキル基礎セミナー

会 期 2015年7月28日(火)～29日(水)
 2016年1月14日(木)～15日(金)
 各回2日間とも 10:00～17:00

会 場 日本能率協会 研修室(東京都港区芝公園)

講 師 さかた ひでゆき
 坂田 英之
 (株)日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティング事業本部 マーケティングセンター
 チーフ・コンサルタント

対 象 ・B to B 企業の技術営業担当者、マネージャー、管理者の方
 ・B to B 企業の経営企画部門、事業部門、技術部門等のスタッフ、管理者の方
 ※技術系の方でなくてもご理解いただけるプログラムです。
 ※一般的営業経験が一年以上の方が対象となります。
 (技術営業は未経験でも結構です。)

参加申込書