

5月17日（水）

【無料】新規開拓営業セミナー

（セントリーディング 第10回）

新規開拓営業で成果を上げる方法

～ 法人向け提案型商材の新規開拓営業は量と質の強化が成果を獲得 ～

市場の変化や既存顧客が投資を抑制に対し、新規顧客の獲得や新規マーケットへの拡大が重要になっています。

しかし、既存顧客営業と比べ新規開拓営業は難易度が高いわりにアプローチや商談、提案の質を強化できず多くの企業が苦戦しています。

このたび、様々な企業の営業を支援してきた中で蓄積した成功する新規開拓営業の方法をご紹介します。ぜひ、ご参加ください。

開催概要

日 時	2017年5月17日（水） 14：00～16：00（受付13：30～）
会 場	OBCセミナールーム 新宿区西新宿6-8-1住友不動産新宿オークタワー32F（西新宿駅、徒歩3分）
定 員	50名様
参 加 費	無料
対 象	経営者、営業部門責任者・管理者、営業企画・経営企画・社内改革担当者、人事教育関係者
共 催	株式会社オービックビジネスコンサルタント（ http://www.obc.co.jp/ ） 宝印刷株式会社（ http://www.takara-print.co.jp/ ） 株式会社セントリーディング（ http://www.centleading.co.jp/ ）
プログラム 講演内容	<p>第1部 「新規開拓営業で成果を上げる方法」 14：00～15：45</p> <p>新規開拓営業の特性から、今日の新規開拓営業の傾向と問題点、新規開拓営業のあり方、成果を上げるための方法や体制の作り方、留意点などをご紹介します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現状の新規開拓営業の問題と成果を上げる新規開拓営業の検討プロセス ✓ 量重視のアプローチの罪と成果を上げるアプローチ方法 「アプローチできる人とおすべき人etc」 ✓ 顧客の状況からみた成功する商談・提案方法 「新規開拓で有効なニーズ発掘型営業etc」 ✓ 営業特性を考慮したマネジメント方法と体制の作り方 「量と質を強化するマネジメントと体制etc」 ✓ 新規開拓営業の役割と明確にすべき目的 「売上の確保と顧客量の増加etc」 ✓ 新規開拓営業における成功事例 「受注角度の高い案件の獲得と案件量増加の事例」 <p><講師> 桜井正樹（株式会社セントリーディング 代表取締役） 営業専門のコンサルティング・アウトソーシング会社で各企業の提案型営業・課題解決型営業強化に従事、その後、大手マーケティング会社で課題解決型営業専門のセールスソリューション事業立上げおよび事業責任者を経て、2009年に株式会社セントリーディングを設立。法人向け課題解決型営業を専門に支援企業は150社を超える。</p> <p>第2部 「業績向上に寄与するPR戦略 ～企業価値の向上を見据えた、資金の有効な用途のご提案～」 15：45～16：00</p> <p><講師> 前ノ園陽（株式会社タスク トータルソリューション事業部コンサルタント）</p>

お問合せ・お申込み

お申込み先	お問合せ・お申込みは以下のメールアドレスまたは電話番号よりご連絡ください。 株式会社セントリーディング セミナー担当（E-mail） info@centleading.co.jp /（TEL）03-5909-7740
お申込み方法	お申込みの際には以下の事項をお伝えまたはご記載ください。 ・お申込みセミナー名および開催日 ・お申込みされる方のお名前、所属部署、役職、ご連絡先（メールアドレス・電話番号） ・会社名およびホームページのURL（ホームページがない場合は業種、事業内容）

※ お申込みにつきまして、競合サービスの提供企業様にはご参加をご遠慮いただくこともございます。

※ お申込み情報は、受付管理のため共催会社共同で管理し、各社ホームページ掲載の個人情報保護方針に基づき適正に管理いたします。

株式会社オービックビジネスコンサルタント プライバシーポリシー（個人情報保護方針） <http://www.obc.co.jp/privacy/>

宝印刷株式会社 プライバシーポリシー（個人情報保護方針） <http://www.takara-print.co.jp/privacy.html>

株式会社セントリーディング プライバシーポリシー（個人情報保護方針） http://www.centleading.co.jp/privacy_20140724.pdf