

6月6日（火） 【無料】第5回 案件獲得力セミナー

積極的な案件獲得力を強化する方法

～ 「聞く・待つ営業」から「積極的に攻めて案件を獲得する営業」へ ～

顧客ニーズの多様化・複雑化、競争の激しい今日の営業では、顧客がすでに検討している顕在ニーズの案件をもらうだけでなく、今後検討する案件、潜在ニーズに対する案件を獲得する営業が必要です。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積極的に攻めて案件を獲得する営業を強化する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6月6日（火） 15：30～17：30（受付15：00～）
会 場	株式会社アビタス セミナールーム 渋谷区代々木2-1-1 新宿インズタワー15F（JR新宿駅南口 徒歩3分、都営線・京王新線新宿駅 直結）
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、新規事業関係者
共 催	株式会社セントリーディング（ http://www.centleading.co.jp/ ） 株式会社アイネット（ https://www.inet.co.jp/ ）
プログラム 講 演 内 容	<p>第1部 「積極的な案件獲得力を強化する方法」 15：30～17：00</p> <p>戦略の複雑化、投資の抑制・選別、競争激化という状況下での顧客ニーズの傾向および営業戦略のPOINT、潜在ニーズの発掘、攻めて案件を獲得する営業を強化する方法についてご紹介します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 今日の顧客の需要 …顕在需要と潜在需要 ✓ 競合他社に勝てるターゲット顧客需要 ✓ 顧客需要に対する案件獲得方法 …聞く・待つ営業と攻めて獲得する営業 ✓ 潜在ニーズを獲得する方法① …潜在ニーズ発掘コミュニケーション ✓ 潜在ニーズを獲得する方法② …仮説をぶつける営業 ✓ 案件獲得力を強化するための情報活用方法 <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 「ワークスタイルの変革で社内情報活用を加速する方法」 17：00～17：30</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 「名刺バンク」で名刺情報を社内共有する効果・事例 ✓ 「チャットラック」で社内コミュニケーションを変革する効果・事例 <p><講師> 柳澤裕之（株式会社アイネット クラウドサービス事業部 営業部 課長代理） 上柳沙也加（株式会社アイネット クラウドサービス事業部 営業部）</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

株式会社アイネット プライバシーポリシー（個人情報保護方針） <https://www.inet.co.jp/company/outline.html#a02>