

6月8日（木）

【無料】第13回 顧客攻略力セミナー

顧客攻略力を強化する方法

～ 中堅～大手企業向けの営業は、戦略の質が売上を左右する ～

顧客が投資を抑制し競争が激しく差別化が困難な今日、顧客を戦略的に攻略する営業力が必要です。このたび、様々な法人向け営業を支援してきた中で確立した戦略営業、クロージング力、予算・競合対策、決裁者・関係者対策など顧客攻略力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8日（木） 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 新宿マイズタワー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/) AOSモバイル株式会社 (http://incircle.jp/)
プログラム 講 演 内 容	<p>第1部 「顧客攻略力を強化する方法」 15：30～17：00 中堅～大手企業を攻略する決裁者や関係者など組織対策、予算や競合対策、戦略営業、顧客攻略計画、クロージング力を強化する方法をご紹介します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 今日における戦略営業を強化できない理由と戦略営業のあるべき姿 ✓ 顧客攻略の3ステップ「知る、考える、実行する」 ✓ 顧客攻略における知るべき情報 …顧客分析の10項目 ✓ 顧客攻略における顧客を知る方法 …顧客を知るための3つの情報（直接収集・蓄積情報・調査想定情報） ✓ 顧客攻略における対策と戦略を考える方法 …組織・決裁者・関係者、予算、競合対策など ✓ 戦略的な営業による顧客攻略の成功事例 …顧客の組織を攻略し予算獲得、そして受注 <p>※参考資料URL http://www.centleading.co.jp/KT201111.pdf</p> <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 「働き方はこう変わる InCircle×AIチャットボット＝顧客攻略」 17：00～17：30</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規サービス売上3倍！チャットを駆使した営業事例のご紹介 ✓ 労働時間を削減し、売上アップを実現した人材派遣会社の事例 ✓ AIチャットボットで働き方はこう変わる <p><講師> 小川洋子（AOSモバイル株式会社 InCircle事業部 営業部長） AOSモバイルの前身であるAOSテクノロジーズ モバイルカンパニーで、お問合せ対応のグループメールソリューション提供に従事。2014年InCircle事業の立上げを経て、2015年6月AOSモバイル分社化後、InCircle事業部 営業部長に就任。企業規模、業種・業態を問わず、数多くの導入に携わり推進している。</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

AOSモバイル株式会社 プライバシーポリシー（個人情報保護方針） <https://incircle.jp/other/privacy.html>