

2月14日 (水)

## 【無料】第12回新規開拓営業セミナー

## 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	2018年2月14日 (水) 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 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿メインスタワー15F (JR新宿駅南口 徒歩3分、都営線・京王線新宿駅A1出口 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、人事教育関係者		
共 催	株式会社セントリーディング ( <a href="http://www.centleading.co.jp/">http://www.centleading.co.jp/</a> ) AOSモバイル株式会社 ( <a href="http://incircle.jp/">http://incircle.jp/</a> )	東京海上日動火災保険株式会社 ( <a href="http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/">http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/</a> ) 株式会社東海日動パートナーズTOKIO ( <a href="http://www.tnp-tokio.co.jp/">http://www.tnp-tokio.co.jp/</a> )	株式会社アビタス ( <a href="https://www.abitus.co.jp/">https://www.abitus.co.jp/</a> ) 一般社団法人日本IPO実務検定協会 ( <a href="http://www.ipo-kentei.or.jp/">http://www.ipo-kentei.or.jp/</a> )
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」 15:30～17:00 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"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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するべき人etc」</li> <li>✓ 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」</li> <li>✓ 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」</li> <li>✓ 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」</li> <li>✓ 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」</li> </ul> <p>&lt;講師&gt; 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"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ AIチャットボットで働き方はこう変わる</li> </ul> <p>&lt;講師&gt; 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) <a href="mailto:info@centleading.co.jp">info@centleading.co.jp</a> / (TEL) 03-5909-7740	
お 申 込 み 方 法	お申込みの際には 右記の申込情報を記載ください。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お申込みセミナー名および開催日</li> <li>・参加される方のお名前、所属部署、役職、ご連絡先（メールアドレス・電話番号）</li> <li>・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）</li> </ul>

※ 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](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>東京海上日動火災保険株式会社 プライバシーポリシー (個人情報保護方針) <http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/about/policy/kojin.html>株式会社東海日動パートナーズTOKIO プライバシーポリシー (個人情報保護方針) <http://www.tnp-tokio.co.jp/privacy/>株式会社アビタス プライバシーポリシー (個人情報保護方針) <https://space.abitus.co.jp/privacy.html>一般社団法人日本IPO実務検定協会 プライバシーポリシー (個人情報保護方針) <http://www.ipo-kentei.or.jp/privacy.html>