

# 2018年2月～3月

## 【無料】法人営業セミナー

競争が激しく、顧客の課題やニーズが複雑化している状況では、営業活動の質が売上を左右します。このたび、各企業様を支援する中で蓄積した営業を強化する方法を事例も含め、テーマ別にご紹介します。ぜひ、ご参加いただき営業強化や営業戦略をご検討する際にご参考にしてください。

### セミナー概要

テーマ	日時	会場	内容
新規開拓営業セミナー	2/14 (水) 15:30～17:30	新宿	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、戦略やプロセスの検討方法、成果を上げるための方法や体制の作り方、留意点をご紹介します。
顧客攻略力セミナー	2/21 (水) 14:00～16:00	西新宿	中堅～大手企業を攻略するための顧客を把握し戦略や対策を検討する方法、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。
課題解決型営業セミナー	2/23 (金) 15:30～17:30	品川	御用聞き営業・商品案内型営業と課題解決型営業の違いや課題解決型営業のプロセス、顧客課題の分析・仮説化、商談力や提案力、顧客関係力を強化する方法をご紹介します。
案件獲得力セミナー	3/7 (水) 15:30～17:30	新宿	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をご紹介します。
営業マネジメントセミナー	3/9 (金) 15:30～17:30	新宿	営業進捗、顧客や案件、営業担当者個々の状況を適切に把握し、課題の明確化と対策を策定しながら指導しPDCAを推進する営業マネジメント力を強化する方法をご紹介します。
若手社員向け営業セミナー	3/16 (金) 15:30～17:30	新宿	営業に最も大切なことは顧客の立場で課題や商品を考えることです。顧客の立場で考え、課題を解決し売上を上げる営業のやり方や営業力を身につけるために今からすべきことをご紹介します。

### 講師プロフィール

<b>桜井正樹</b> (当社代表取締役)	1998年、日総ブレイン株式会社にて営業職派遣・請負事業を立上げ。2000年、株式会社コンフィデンスにて営業コンサルティング・アウトソーシング事業に従事し、その後、株式会社ベルシステム24にて法人向け提案型営業専門のセールスソリューション事業の立上げおよび事業責任者を務める。2009年に株式会社セントリーディングを設立し、代表取締役役に就任。15年以上法人向け提案型・課題解決型営業を専門に支援し、支援企業は150社を超える。
--------------------------	--

### 参加対象

法人向け提案型営業・課題解決型営業実施企業 IT企業（業務システム、CRMシステム、ネットワーク、各種インテグレーション、仮想化、セキュリティ、運用・保守・サポート、データセンター・クラウド、IOT、IT機器・端末、他）、メーカー・商社（事務機器・設備機器、部品、素材・資材、エネルギー、他）、人材・アウトソーシング会社 広告・販促・印刷会社、建設・設計会社、その他法人向けサービス企業
経営者、事業責任者、営業責任者・管理職、経営企画・営業企画・社内改革担当者、人事・教育担当者 ※「若手社員向け営業セミナー」は営業未経験者、経験3年以内の営業経験者、人事・教育担当者

### 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）
詳細情報	会場など各セミナーの詳細は下記WEBサイトをご確認ください。 株式会社セントリーディング/Newsページ/リリース情報 <a href="http://www.centleading.co.jp/newslist.html">http://www.centleading.co.jp/newslist.html</a>

<p><b>新規開拓営業セミナー</b> ～新規開拓営業で 成果を上げる方法～ <a href="http://www.centleading.co.jp/semi_20180214.pdf">http://www.centleading.co.jp/semi_20180214.pdf</a></p>	<p>新規開拓営業、ターゲット、アプローチ、潜在ニーズ発掘、商談・提案・案件獲得、計画・体制</p> <ul style="list-style-type: none"> <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</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べき人</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</li> <li>✓営業特性を考慮したマネジメントと体制の作り方…量と質を強化するマネジメントと体制</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;参考&gt; 大塚商会様 ERPナビコラム「第6回 新規開拓営業で成果を上げるためには？」（「ERPナビ 新規開拓営業」で検索）</p>	
<p>&lt;共催&gt; AOSモバイル株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、株式会社アビタス、一般社団法人日本IPO実務検定協会</p>	
<p><b>顧客攻略力セミナー</b> ～顧客攻略力を 強化する方法～ <a href="http://www.centleading.co.jp/semi_20180221.pdf">http://www.centleading.co.jp/semi_20180221.pdf</a></p>	<p>戦略営業、決裁者・関係者・予算・競合対策、クロージング、アカウントプラン</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓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</li> <li>✓顧客攻略の3ステップ「知る、考える、実行する」</li> <li>✓顧客攻略における知るべき情報…顧客分析の10項目</li> <li>✓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）</li> <li>✓2つの攻略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</li> <li>✓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</li> </ul>
<p>&lt;参考&gt; セントリーディングHP/News/2011年10月24日「顧客攻略力を強化し受注を獲得する方法」</p>	
<p>&lt;共催&gt; 株式会社オービックビジネスコンサルタント、宝印刷株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO</p>	
<p><b>課題解決型営業セミナー</b> ～課題解決型営業を 強化する方法～ <a href="http://www.centleading.co.jp/semi_20180223.pdf">http://www.centleading.co.jp/semi_20180223.pdf</a></p>	<p>課題解決型営業プロセス、顧客課題・提案考察力、商談・提案力、潜在課題発掘力、顧客関係力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓今日の営業における問題点と課題解決型営業の重要性</li> <li>✓課題解決型営業の実現および「課題解決型営業のプロセス」とは</li> <li>✓顧客の課題を発掘・検討させる商談・提案とは</li> <li>✓営業を強化するための「3つの変革」と「3つの整備」</li> <li>✓課題解決型営業による成功事例 …①潜在ニーズに対する案件獲得、②競合に勝てる提案</li> </ul>
<p>&lt;参考&gt; セントリーディングHP/News/2011年1月11日「課題解決型営業を実現し売上を伸ばす方法」</p>	
<p>&lt;共催&gt; 東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、株式会社アイネット、一般社団法人日本IPO実務検定協会</p>	
<p><b>案件獲得力セミナー</b> ～積極的な案件獲得力を 強化する方法～ <a href="http://www.centleading.co.jp/semi_20180307.pdf">http://www.centleading.co.jp/semi_20180307.pdf</a></p>	<p>顕在・潜在ニーズ、潜在ニーズ発掘、案件獲得、聞き出す力、仮説提案</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓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</li> <li>✓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</li> <li>✓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</li> <li>✓潜在ニーズを獲得する方法②…仮説をぶつける営業</li> <li>✓案件獲得力を強化するための情報活用方法</li> </ul>
<p>&lt;参考&gt; 大塚商会様 ERPナビコラム「第5回 案件獲得力を強化させるためには？」（「ERPナビ 案件獲得力」で検索）</p>	
<p>&lt;共催&gt; 株式会社アイネット、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、株式会社アビタス、一般社団法人日本IPO実務検定協会</p>	
<p><b>営業マネジメントセミナー</b> ～状況判断・対策策定・ 指導力を強化する方法～ <a href="http://www.centleading.co.jp/semi_20180309.pdf">http://www.centleading.co.jp/semi_20180309.pdf</a></p>	<p>PDCAマネジメント、営業計画、顧客や案件状況の把握・検証、対策策定、指導力、SFA活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓状況判断・対策策定のプロセス…顧客や営業の状況把握・判断～対策～指導を実現するプロセス</li> <li>✓状況の把握と判断する方法…把握・管理すべき状況と情報、計画対比で判断する方法</li> <li>✓問題点を発掘する方法…営業情報の使い方「悪い場所を探す情報」「原因と問題点を探す情報」</li> <li>✓対策を考察する方法…3つのプロセス「対策の模索」「実現性の強化」「目標達成の可否」</li> <li>✓営業管理システム、営業会議の問題点や有効活用のPOINT</li> </ul>
<p>&lt;参考&gt; 大塚商会様 ERPナビコラム「第14回 営業マネジメント」（「ERPナビ 指導力の強化とは」で検索）</p>	
<p>&lt;共催&gt; 株式会社ジャストシステム、株式会社アイネット、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、株式会社アビタス、日本IPO実務検定協会</p>	
<p><b>若手社員向け営業セミナー</b> ～営業のやり方とスキル を身につける方法～ <a href="http://www.centleading.co.jp/semi_20180316.pdf">http://www.centleading.co.jp/semi_20180316.pdf</a></p>	<p>課題を解決する営業、顧客視点、顧客の課題、商品の価値、相談関係、営業のやり方、スキル習得</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓営業とは何か？…商品を買ってもらうのではなく、顧客の課題を解決し売上を上げる仕事</li> <li>✓顧客の課題を解決し売上を上げる活動とは？…顧客の立場で課題や解決策を考え、提案するプロセス</li> <li>✓顧客の課題と商品の価値…顧客の課題を理解するための3つの情報と商品の価値（課題解決）を考える方法</li> <li>✓営業にとって必要な顧客との関係…相談される関係を構築する方法、コミュニケーション</li> <li>✓営業力を身につけるためにすべきこと…必要なスキルと知識、これからすべきこと</li> </ul>
<p>&lt;参考&gt; 大塚商会様 ERPナビコラム「第44回 営業で最も重要なことは顧客視点」（「ERPナビ 営業は想う」で検索）</p>	
<p>&lt;共催&gt; 株式会社アビタス、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社東海日動パートナーズTOKIO、一般社団法人日本IPO実務検定協会</p>	