

B to B 提案営業強化講座 [全6回]

原理原則の体得とツールの活用でトップ営業に

効果が検証された
メソッドを
実例で学ぶ

開催概要

- **講座趣旨**： 1. B to B 提案営業の原理原則を営業専門講師から習得
2. 市場、顧客データ、攻略作戦、営業結果を的確に把握、組立するツールで個人成績アップと情報の組織共有化
3. 基礎講座+実践編の2部構成で考え方と実行力を両立
- **開催日程**： 2018年4月～9月 各回とも14:00～17:00
- **対象**： B to B 営業経験 2年～10年未満
- **定員**： 15名
- **会場**： カンファレンススクエアエム+プラス 会議室
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-2 三菱ビル 10F

本講座の4大特徴

1. B to B 営業に関する知識と行動力の両方を獲得

なかなか表面化しない営業に関する知識とノウハウを伝授

2. B to B 営業部門の最新事例に学ぶ

当メソッド活用企業に共通する事例から営業の本質をつかむ

3. 独自開発の営業ツールを駆使した営業力強化メソッド

実績豊富な営業ツールを本講座で最終的に使いこなし、自在に応用

4. ディスカッション形式で参加者同士知恵の交流

たくさんの生きた事例を全員で共有化

担当講師

基礎講座

北龍 賢 (きたきみ まさる)

大学卒業後、外資企業のマネジャーとして43営業所の国内トップの実績を残し、海外転勤を機に退社。

営業力強化の研修・コンサルに的を絞っている。

24年前に実務連動研修 TSP (Triangle sales power up) をJMAMと共同開発。現在は、主催する(株)社員教育センターの営業力強化の研修IIPS (Innovation for Proposal sales force) とし大手、中堅企業の営業部門に導入されている(企業により呼称は異なる)。

著書 営業力強化を中心に39冊。(通信教育テキスト2コースを含む) その他研修効果が評価され7社より9回の社長・事業部長賞の受賞。

実践編

アルゴマーケティングソリューションズ所属
B to B 営業専門コンサルタント陣



回	開催日	基礎講座		ステップ別実践編		
		基礎講座テーマ	講座のポイント	ステップ	アクションポイント	ツール活用ワークショップ
1	4/18 水	営業力強化の 仕組み 「行動効果を 高める鍵」	<ul style="list-style-type: none"> • 仕組みとは目標達成の インフラである • 仕組みの目的/目標を 明確にする 	顧客開拓	<ul style="list-style-type: none"> • 市場分析 • 情報発信 • 見込客リスト • 商談機会創出 	<ul style="list-style-type: none"> • 見込客リスト • 見込客カルテ • 一般情報入力
2	5/16 水	作戦(戦略/戦術) の立案 打つ手の 「見える化」	<ul style="list-style-type: none"> • 効果を上げる作戦の鍵は、 情報の精度にあり • 顧客/他社/自分の強みと 弱みを明確にする 	初期関係性構築	<ul style="list-style-type: none"> • 過去のコンタクト履歴 確認 • NDAひな型用意 • 見積システムの構築 	<ul style="list-style-type: none"> • 担当者の 特性入力
3	6/20 水	提案営業と 提案(1) 顧客に自社の 「見せる化」	<ul style="list-style-type: none"> • 提案営業と戦略、 提案と戦術を連動させる • 提案目標とテーマを 明確にする 	中期関係性構築	<ul style="list-style-type: none"> • 技術評価促進 • 工場見学 • ショールームへの 誘致 	<ul style="list-style-type: none"> • 意思決定者の 情報入力 • 意思決定者の 情報入力 • 組織図
4	7/18 水	提案営業と 提案(2) 待ちから 働きかけの提案	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客内占有率と 背景を見定める • 商談記録を時系列で読む 	後期関係性構築	<ul style="list-style-type: none"> • 購買部門と 関係性強化 • 価格戦略 • 契約締結 	<ul style="list-style-type: none"> • 購買関連情報 入力
5	8/22 水	課題/問題に 手を打つ 現状と対応の 「共有化」	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客の状況変化と 背景の把握 • 予防と発見の重視と 手を打つタイミング 	最終受注	<ul style="list-style-type: none"> • 納期管理 • 出荷管理 • 貿易実務 • 売上管理 	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客ごとの 受注履歴入力
6	9/19 水	見通し管理 対応の「明確化」	<ul style="list-style-type: none"> • 見通しの裏づけを 客観的に読む • 見通しの判断基準を 共有する 	納入後のフォロー	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客満足度調査 	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客満足度、 不満点、課題入力

参加要領

- 受講料 …… 全6回 **30,000**円 (消費税込み: 32,400円)
 - お申し込み方法 …… ファックスまたはメールでお申し込みください。
事務局から受講料の請求書をお送りいたします。お振込みにより、受付完了となります。
 - 締め切り …… 定員(15人)に達し次第、受付終了となります。
 - 事務局(主催) …… 株式会社アルゴマーケティングソリューションズ 講座事務局
TEL: 03-3798-2172 FAX: 03-6809-3969 MAIL: prc@argo-ms.com
- (注意事項) *欠席の場合は返金いたしかねます。*次期で振り替え受講(無料)は可能です。

お申込書 FAX: 03-6809-3969 / MAIL: prc@argo-ms.com

会社名		所属・ 役職名	
会社所在地	〒		
フリガナ		TEL	
お名前		FAX	
E-mail			