

39

BtoB企業のための
技術営業スキル基礎セミナー

対象

- BtoB企業の技術営業担当者、マネージャー、管理者の方
- 技術部門の営業支援スタッフの方
- BtoB企業の経営企画部門、事業部門、技術部門等の管理者、スタッフの方

ねらい・特徴

- ◆業界の動向と、顧客の潜在的な欲求を確実に把握し、自社の技術とマッチングさせるために、新たな価値、魅力を創り、提供できる営業スタッフを育成します。
- ◆顧客ニーズを正しく組織に伝え、自社設計・技術部門と最適に連携できる力を身につけます。
- ◆顧客を深く理解し、良好な関係を構築するために有効な技術営業のスキルの基本を学びます。
- ◆「技術営業力」=「ソリューション力」を高める4つの要件のベーシックな考え方・手法を確認します。
- ◆ケース演習を組み込み、体感的に理解を深めます。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 1月25日(木)～26日(金)
2024年 8月 6日(火)～ 7日(水)
2025年 1月28日(火)～29日(水)

講師 (敬称略)

坂田 英之 (株)日本能率協会コンサルティング
顧客価値・サービス生産性革新センター チーフ・コンサルタント

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員: 108,900円/1名
会員外: 121,000円/1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- 顧客の立場に立ってSWOTや3C分析をしたことがなかったのでこの視点は持つようにしようと思った。
- インタビュー方法の見直し、潜在課題の深堀りなどBtoB技術営業としての悩みが解決できました。
- ケース演習が具体的にディスカッションが活発。インタビューへの事前取り組みなど大変参考になりました。
- 自社製品をいかに売るかという今までの考え方から、顧客の先のユーザーや、顧客の要求している背景を知ることへの意識転換ができた。

プログラム

(昼食12:30～13:30)

時間

1日目

10:00

【基本的な考え方を共有する】

1. オリエンテーション

2. 技術営業の期待役割とは?

- 技術営業に期待される役割を、顧客(業界)視点・自社視点から改めて確認する
- 技術営業力=ソリューション力を高めるためには4つの要件があることを改めて確認する

3. 自分の強化ポイントを押さえる

演習

- 4つの要件について、自社(自分)の現状を客観的に診断し、充実のための課題を抽出する

【要件1 顧客を深く理解する力】

4. 顧客を深く理解する」とは?

- 顧客を深く理解する=潜在的な問題を掘り起こす
- 顧客を深く理解するためのアプローチ・必要情報
- 顧客の潜在的な問題を掘り起こすには…

5. ケース企業の潜在的な問題を想定する

ケース演習

- ケース企業の資料の読み込み
- ケース企業キーマンへのインタビュー計画&実施(※講師がキーマン役)
- 業界トップ企業情報の分析
- ケース企業の潜在的な問題抽出

17:30

時間

2日目

10:00

【要件2 顧客への提供価値を新たに創り出す力】

6. 提供価値を新たに創り出す力とは?

- これまでのソリューションの殻を破る
- 殻を破る3つのアプローチ……戦略から現場・現実まで

7. ケース企業への提供価値を企画する

ケース演習

- ケース企業のビジネスモデルに関する情報分析
- ケース企業のパートナー情報の分析
- ケース企業の現場の課題・バランの確認
- ケース企業への提供価値を企画する

【要件3 顧客との関係構築方法を改革する力】

8. 顧客との関係構築方法を改革する力とは?

ミニ演習

- これまでの関係構築方法の限界
- 関係構築方法を改革する3つのアプローチ

【要件4 自社設計・技術部門と最適に連携する力】

9. 設計・技術部門との連携を考える

ミニ演習

- なぜ、営業・設計・技術はうまく連携できないのか
- 重要な、営業からのアプローチの変革

17:30