

顧客の潜在課題をつかみ、採用せざるを得ない提案のつくり方

法人営業のための 新規開拓“実践”セミナー

参加対象

- 法人 (BtoB) 営業の担当者、リーダー、管理職の方
- 法人 (BtoB) 営業および関連職 (技術営業、企画営業、営業企画など) の方
- 法人 (BtoB) 営業支援スタッフの方
- その他、営業組織や活動を見直したい方

◆開催概要◆

このような課題をお持ちの方に応えます

- グループ企業、系列企業外の売上比率を上げるために新規開拓が急務となっている。
- 既存顧客の既存製品・商品・サービスの売り上げが落ちてきた。新たな商談・取引を増やしたい。
- 製品・商品・サービスは良いのに商談がすすまない。
- 新規顧客から受注がとれない。
- 個人の営業力に頼ってしまっている。



■ねらい・特長

- 法人営業における「営業」とは何かを理解します。(考え方・マインドの変革)
 - 顧客の顕在化していない根本課題・潜在課題をつかみ、採用せざるを得ない提案書作成のノウハウが学べます。
 - ターゲット (潜在顧客・見込み客・既存顧客) の絞り込みから新規商談成立までの意思決定プロセス・メカニズムについて学びます。
 - 新規・既存顧客と良好で持続的な関係を築くために、自身の営業チーム・組織づくりについて考えます。
- ※未開拓・未コンタクト先への広報・集客活動など、リードジェネレーション・マーケティング領域のテーマは、本セミナーでは採り上げません。

■開催日時

2024年 6月20日 木

2024年 11月13日 水

[時間] 10:00 ~ 16:30

■開催形式

Zoom によるオンラインセミナー

■講師

中村 昌雄

ジャパンセールスマネジメント 代表

■参加料 (税込)

●法人会員…55,000 円/1 名

●会 員 外…6,6000 円/1 名

プログラム

10:00 ~ 16:30 < 昼食時間 12:00 ~ 13:00 >

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

1 営業理解

- 1 これが分かったら法人営業が理解できる
法人営業 10 の特徴
- 2 お客様は商品・サービスに興味はありません
お客様が手に入れたい本当のもの
- 3 採用されるための真実のお客様との関係
信頼の関係性モデル

グループディスカッション・演習

2 営業現場でのマーケティング

- 1 あなたの商品がつくるお客様の理想の姿
あなたの会社の強みと提供する世界観
- 2 競合でなくあなたの会社が採用される理由
あなたの強みによってのみ満たせるお客様のニーズ
- 3 同じニーズを持ったお客様を特定する
そのニーズがあるお客様の背景・理由

演習

3 根本課題を解決する次世代営業

- 1 課題解決営業ではもう古い
根本課題を解決するパートナーへ
- 2 人は「何を」ではなく「なぜ」に動かされる
根本課題を顕在化させる仮説の立て方と質問方法
- 3 採用せざるを得ない提案ストーリー
「採用せざるを得ない提案書」フォーマット

演習

4 組織の意思決定プロセスを徹底的に抑える

- 1 あなたのいない会議室で話し合われて決定されます
意思決定プロセス 5.4 人を明らかにする
- 2 基本的に保守的でリスクに敏感だと理解する
立場ごとの動機とリスクを抑える
- 3 意思決定チームへのアプローチ方法
決裁者の本音を知って組織でアプローチ

グループディスカッション・演習

おわりに 営業プロセス全容 質疑応答

