

法人営業向け 仮説提案営業セミナー

～顧客の信頼を勝ち取り着実に営業実績を高める～

開催日時 2014年12月2日(火)13:00～17:00

講師 蛭川 速
株式会社フォーカスマーケティング代表取締役

会場 フォーラムエイト
(東京都渋谷区道元坂2-10-7 新大宗ビル8F)

受講料 19,440円(消費税込)

主催 株式会社ディレンマ

<セミナー概要>

顧客の信頼を勝ち取り着実に営業実績を高める

顧客に関する情報を収集分析し、説得力ある仮説を設定することにより、営業実績を高めることができるセミナーです。

仮説思考を用いた業界分析・企業分析から、顧客への提案までの一連の流れが体系化されています。17年間の法人営業経験とコンサルティング・法人営業研修実績から導き出した実践的なノウハウを伝授。

□受講した営業担当者は

- ・仮説検証を織り交ぜたストーリーのある商談プロセスを展開できるようになります。
- ・顧客の課題解決という観点から自社商品を提案できるようになり、「御用聞き営業」から脱却します。
- ・データで考える習慣が付き、論理的な思考に基づいた行動が実現します。

<受講対象者>

以下のような課題やニーズをお持ちの営業担当・営業人材育成担当の方が対象です。

- ・ 論理的で、顧客の琴線に触れる提案をしたい
- ・ 社内データを活かした提案活動を展開したい
- ・ 顧客企業に対して説得力ある提案をしたい
- ・ 営業担当者の情報収集・分析レベルを上げたい
- ・ 自社の状況やレベルに適した教育カリキュラムを提供したい
- ・ BtoB企業に合致した営業マーケティング研修を探している

お申し込みはホームページまたはこの用紙でFAXにて承ります FAX送信先: **042-595-9640**

本セミナーや関連セミナー情報はMethodのホームページをご覧ください。 <http://edu.dilemma.co.jp/>

会社名	電話番号
-----	------

(フリガナ) 参加者氏名:	eメールアドレス:	@
所属部署:	役職:	

(フリガナ) 参加者氏名:	eメールアドレス:	@
所属部署:	役職:	

【お問い合わせ】

※ 申込完了メールを記載頂きましたeメールアドレスに送付させていただきます。

1. 仮説提案営業のポイント

ソリューションが通用しにくい営業環境の中で仮説思考を取り入れた提案営業活動のすすめ方を理解いただきます。

- ・データを活かして提案営業の質を向上する
- ・まずは仮説を立てて顧客の業務課題にアタリをつける
- ・仮説を媒介にして顧客から真のニーズを導く

2. 情報収集とデータ分析

ビッグデータ時代、営業パーソンも情報武装して提案の質を上げる必要があります。文系出身者でも理解できる、活用度の高い分析手法を伝授します。

- ・2次データを有効活用する
- ・価値あるデータとウソデータを見分けるポイント
- ・営業担当者が身につけるべき効率的な情報収集法
- ・仮説設定に必要な3つの分析法

3. 仮説思考で顧客の業務課題を見出す

データの裏付けのある説得力の高い仮説を設定するための業界分析・企業分析の手法について学びます。

- ・業界分析を行い、一般的な課題を見つける
- ・企業分析を行い、戦略課題から業務課題へ落とし込む
[Case Study] 酒類業界を分析し提案課題を見出す

4. 施策立案と商談プロセス

課題を解決するための施策の発想法を学びます。

商談プロセスへの展開方法を身につけます。

- ・施策アイデアの発想法
- ・施策の有効性を検証する
- ・商談プロセスへの展開+検証

※セミナー中、使用するテキスト・教材等は、全て当日会場にてお渡しいたします。別途ご購入いただく必要はございませんのでご注意ください。

講師プロフィール

蛭川 速 株式会社フォーカスマーケティング 代表取締役

1969年生まれ。1991年、中央大学商学部卒業。

同年 株式会社常陽銀行に入行。1997年 株式会社マーケティング研究協会に入社。専務取締役を経て2012年5月から現職。企業のマーケティング・営業支援業務に長年携わった経験から、実務で活かせるマーケティング・営業戦略を提唱。

商品企画や販売促進、営業戦略などマーケティング実務におけるコンサルティング活動とマーケティングリサーチ支援を行う。ビジネスセミナーや企業研修講師としても活躍。

「マーケティングは仮説設定が全て」を信条として、定量データから仮説を設定するプロセスを構築。企業実務での支援活動に注力している。

(著書)

『マーケティングに役立つ統計の読み方』(日本能率協会マネジメントセンター)

(主な支援領域)

- 企業内研修・ワークショップ(マーケティング・商品企画・営業戦略立案、リサーチ実務)
- マーケティングリサーチ(設計・分析レポート)
- 個別プロジェクト支援(コンサルティング)

