

名古屋開催

営業活動活性化売上拡大する為の 営業プロセスの 見直し・再構築 実践セミナー

開催日時 **名古屋 2019年 7月25日(木)**

【時間】10:00~17:00

会 場 **日本能率協会 中部事務所 研修室 (名古屋市・中村区・名駅)**

講 師 **松本 理絵 松本理絵営業活動お悩み相談所**

対象

- ・営業企画の担当者、管理者
- ・営業部門の責任者

新規・既存営業活動を活性化し売り上げアップにつながる 売りの仕組みをつくりませんか?

いつの時代も営業が楽な時はありませんが、今は大きな技術革新の波が押し寄せ、社会の仕組みが変わる過渡期にあります。それにともない、会社の業務プロセスも大きく変化しています。このような環境の中で従来の営業活動をしていても、成果は上がりにくく、売上は下がる可能性があります。

本セミナーでは景気の落ち込み時に営業活動のやり方、今までとこれからの売り方の違いについて、企業がもっている4つの資産、1.企業価値(ブランディング)、2.顧客(分析・マーケティング)、3.営業活動(営業プロセスの仕組み化)、4.情報発信(クロスマedia戦略)を最大限に活用する方法、他社の効果的な営業活動の事例等を紹介させていただき、自社を分析し営業プロセスの再設計をしていただきます。

ステップを踏んで順に進んでいきますので、これから新規で営業活動を構築したい方にも、既存のプロセスを再構築したいという方にもおすすめのセミナーです。

◆ こんなことで お困りではありませんか?

- 広告・宣伝に十分に投資をしているのに売上が下がってきた
- 特異な商品・サービス・技術を提供しているのに売上があがらない
- 新規・既存営業活動での成果がよりアップする活動方法を模索している

◆事前課題:自社を取り巻く環境分析シート①外部環境分析、②内部環境分析

◆ プログラム

10:00~17:00 (昼食時間 12:00~13:00)

1 営業を取り巻く環境の変化

- ・個別の課題共有
- ・成熟期から衰退期に対応する営業活動
営業活動の売りの仕組み作りの基本
- ・衰退期の対応
お客様から御社を選んでいただく為の唯一無二のブランド作り
- ・各顧客層(HOT/WARM/COOL)の分析、マーケティング
- ・営業プロセス仕組み化
新規・既存営業活動の現状整理と目的を達成するための営業活動の設計
- ・情報発信の強化、営業ツール開発・マーケティング活動を連動させた自社の営業活動効率化の仕組み作り

3 自社演習

- ・事前課題シートをもとに下記内容を実践し、自社の営業・マーケティング活動の見直し再構築に役立てる
- ・自社環境分析・外部環境と内部環境分析(PEST・3C・SWOT・クロスSWOT分析)
- ・STP戦略
「Segmentation(ベースとなる市場は何か?)、Targeting(狙うべき消費者は誰か?)、Positioning(購入動機は何か?)」を考え対象商品やサービスの市場での立ち位置、戦う土俵を決める。
- ・4P戦略
販売戦略を立てる為に対象商品・サービスのマーケティングの課題の棚おろしをする。
対象商品のマーケティングの特徴や課題を、「Product(商品)・Price(価格)・Promotion(販促)・Place(流通)」という4点から分析する。
- ・顧客から見た4P戦略
対象商品のマーケティングの課題の棚おろしをする。顧客(買い手)の視点で整理する。
- ・自社の事業・営業戦略を導き出し、営業プロセス、マーケティング活動の見直し再構築をする。

2 新規取引先獲得に向けた営業活動事例

- ・他社の成功事例紹介
(営業・マーケティング活動)

※プログラム構成・進行スケジュールは一部変更となる場合があります。

営業プロセスの見直し・再構築 実践セミナー

講師紹介 (敬称略)

松本 理絵

松本理絵 営業活動
お悩み相談所

広告制作会社、メーカーで商品企画、広告・販売促進、営業の現場で19年、中部地区の中小企業・製造業を中心に延べ200社以上を支援。各メディアを駆使し、企業の情報発信強化(PR)、営業の現場で役に立つ印刷物、WEBサイトの企画・制作や営業の現場の活動活性化につながるプランディング構築、顧客分析、マーケティング、新規開拓・既存囲い込みの営業戦術設計、セールスプロモーションのプランニングで企業の売りの仕組みを構築するコンサルティング業務に従事。お客様の課題に対し、解決できる方法を一緒に考え、売上アップにつながる営業活動活性化の支援をしている。



C

お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字)

JMA150979

で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税抜)

一般社団法人 日本能率協会法人会員	45,000円/1名
上 記 会 員 外	50,000円/1名

※テキスト(資料)費・昼食費が含まれております。

※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申込みください。

会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 中部事務所 研修室

〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目26番25号

メイフィス名駅ビル 6階

申込に関する問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関する問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 中部事務所

名古屋 〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目26番25号 メイフィス名駅ビル 6階
TEL : 052(581)3271(代表)

参加定員 20名 (5名に満たない場合は、中止または延期することがあります。)



これから求められる経営モデルの提唱

KAIKA

未開拓領域を花開かせる

KAIKA Awardsは、全社的な変革運動、経営理念を体現する人づくり、ダイバーシティ経営、新しいチャレンジを進めるプロジェクトなど、人・組織の力を結集する様々な取り組みを対象にした表彰制度です。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会 (JMA) は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別的能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習・ディスカッション

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流