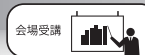


オンライン営業でなかなか成果が出せない方、
オンライン営業をやめることができない方へ



ハイブリッドで勝つ!



対面×オンラインの「時短&効率営業術」

とき

2023年 11月 15日(水) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

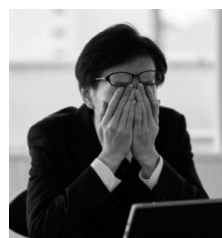
ご参加
いただきたい方

●営業マネージャー、チームリーダー、営業担当者

※特に

- オンラインでの営業スキル(信頼獲得力、訴求力・説得力アップ、関係構築力)を身につけたい方
- オンラインで初めて面会する方にも、対面営業と同等に近い効果を出す方法を模索する方
- 対面一色だった従来の営業スタイルをアップグレードし、対面×オンラインのハイブリッド型の営業で効果・効率を高めたい方

オンライン営業を“逆風ではなく味方”にし、対面営業とのシナジーにする方法を学ぶ!



- オンライン営業を取り入れてから成約率が下がってしまった・・・
- オンライン営業で成果を出している人が具体的にどんな取り組みをしているのか知りたい。
- ケースバイケースで対面とオンラインをうまく使い分け、今よりも効率と効果を上げたい。
- オンラインで初めて面会する際、顧客の信頼を掴むのは難易度が高いと感じる・・・
- 「コミュニケーションの取り方」や「資料の作り方」を対面とオンラインでどう変えると良いのかが知りたい。
- 「Web 会議ソフト(Teams や Zoom)が使いこなせていない」ので、オンライン営業にはに二の足を踏んでしまう・・・

ポストコロナでの営業活動は、既に「対面とオンライン」のハイブリッド型になっている!

新型コロナ禍を機に、営業活動において「オンライン」という選択肢が1つ増えましたが、これまで「直接会うことが大前提で顧客の信頼を掴んできた営業パーソンにとっては死活問題になりかねない」という声もあるようです。

そんな中、営業活動で Teams や Zoom のような Web 会議ソフトを使用することを余儀なくされ、多くの営業パーソンがなんとか適応しようとしているものの、その一方で上述のように様々な課題に直面する方も増えています。

おそらく、ポストコロナ時代においては、営業シーンでもオンライン化が進んでいくと思われます。

場合によっては、オンライン営業を主軸にする企業も増えていくでしょう。

そこで本研修では、今上記の課題に直面して困っている営業パーソンのために、

- 「どの場面」、「どんなタイプの顧客」に対面とオンラインを使い分けると成果につながりやすいのか
- オンライン初対面でも対面に近いレベルで好印象を残す方法
- 対面とオンラインにおいて、それぞれの効果的な「話す量」や「話の聴き方」の違い
- オンライン営業で効果が出やすい「プレゼン資料の作り方」
- オンライン営業時でハマりやすい「落とし穴」

上記を含めて「オンラインを取り入れた最新の営業アプローチ法」から、「先行(熟達)者が実践する攻略法」までお伝えします。

説明→演習→解説という順番で各セッションを進めていきますので、しっかり理解し、腹落ちさせることができます。

もし今、オンラインだと会話が無味乾燥になってなかなか好印象が残せないとお困りの方、移動時間を始めムダな時間を減らして効率・効果を上げたい方は、本研修で学ぶハイブリッド営業術の習得が業績アップや回復のターニングポイントになるかもしれません。この機会にぜひ従来の営業スタイルをアップデートし、ライバル他社との差別化を実現してください。

◆ 研修プログラム (9:30~16:30)

- 1. ハイブリッド営業が必要になってきた背景**
- (1) 新型コロナウィルス蔓延を機に営業プロセスのオンライン化に拍車がかかった
- 2. ハイブリッド営業のメリット・デメリット** 講義 → 演習
- (1) 対面営業をしたほうがいい時と、しないほうがいい時
(2) オンライン営業をしたほうがいい時と、しないほうがいい時
- 3. ハイブリッド営業を活用した営業パターン(型)** 講義 → 演習
- (1) 昭和型~令和型までの成果が出やすい営業パターンの特徴と違い
(2) 対面オンリーよりも成果が上がるハイブリッド営業の進め方
- 4. オンライン営業で工夫したいこと** 講義 → 演習
- (1) オンライン商談の最適な時間とは

- (2) 初回営業ではお客様と直接会いたいが、お客様からオンラインにしてほしいと言われた時にどうするか？
- (3) オンライン営業で訴求効果上がる提案資料のつくり方
- (4) オンラインでは、どうコミュニケーションを取ると信頼が得られるのか？
- (5) ライバル他社と“違い”が出せるオンライン営業における「前&後段階のアクション」
- 5. ハイブリッド営業を実践してみる** ロープレ
- (1) ここまでの学びを活用して、実際にハイブリッド営業をしてみる
(2) プレゼンテーションと講師&受講生からのフィードバック
- 6. 研修の総まとめ**
- ・全体の振り返り、講師フィードバック

講師

中産連パートナー講師 (営業コンサルタント)

大学時代にAI(人工知能)を学び、ITエンジニアとして就職するが、人と会話することの魅力に惹かれ、営業職にキャリアチェンジする。その後、電子部品メーカーや半導体商社などで法人営業を経験し、前年比150%以上の営業数字を達成するなど全国200名中・売上1位、最高で3億円/月の社史最高の売上記録を残す。また、営業マネージャーとしても年上部下を含め25人をマネジメントした経験を持つ。現在は、ITエンジニアの経験を活かしたオンラインと対面のハイブリッド型法人営業、プレゼンテーション、コミュニケーションなどの研修・講演講師として活躍しており、親身な指導と丁寧で分かり易い解説が好評。受講者は延べ1万人以上を超える。法人営業に関する書籍も複数冊上梓しており、ECサイトAmazonにおいても平均★4つ以上の評価を得ている。

ハイブリッドで勝つ! 対面×オンラインの「時短&効率営業術」(11/15) 参加要項/参加申込書

参加費 (1名様)	セミナー受講のみ	中産連会員 33,000円(消費税込)	中産連会員外 38,500円(消費税込)	★講師が直接添削&アドバイスいたしますので、受講だけと比較して大きな学びが得られます!
	フォローアップ(事後行動支援)付き★	44,000円(消費税込)	49,500円(消費税込)	
申込方法	<ul style="list-style-type: none"> ●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 <p>※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。</p>			
受講までの流れ	<p><会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。</p> <p><オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。</p> <p>【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。</p>			
キャンセルについて	<p>お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会場受講の場合：開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合：テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・受講料の100% <p>※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。</p>			
申込み・問合せ先	<p>一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市長区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail:kohashikawa@chusanren.or.jp</p>			

年 月 日

会社名 _____

〒 _____

所在地 _____

TEL _____ FAX _____

参加形態	フォローアップ(事後行動支援)を希望(✓)	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mailアドレス
<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン					
<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン					
<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン					

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mailアドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数
		百万円	人
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外	

今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。
詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。 セミナーなどの関連情報の案内を希望しない