

コモディティ商品・サービスを

“差別化”する営業戦略のノウハウと実践

と き 2025年 7月 15日(火) 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)

～三重苦(値引き合戦・薄利多売・利益率減少)から抜け出す差別化営業戦略のすすめ方が分かる!～

ご参加
いただきたい方

● 営業マネージャー、リーダー、担当者

※特に、

- コモディティ商品・サービスだから、いくら戦略を練っても状況は変えられないと思い込んでいる方
- コモディティ商品・サービスを差別化する営業戦略の進め方と実践事例を学びたい方
- 自社商品・サービスがコモディティ化し、値引き合戦&薄利多売&利益率減の三重苦に苦しんでいる方

同業他社のワン・オブ・ゼムから、頭一つ抜け出す差別化の実現方法が分かる!

-  業界の歴史が長く、市場規模も横ばいか減少傾向の中、「パイの奪い合いという消耗戦」を強いられている…
-  コモディティ商品・サービスを差別化するのは至難であり、「営業担当個々の能力に頼るしか方法はない」と思っている…
-  営業利益率が低く、なんとか手を打ちたいが、「商品・サービスの特性上」難しい…
-  「昭和の頃に作られた商慣行」が根強く残っており、出る杭になるのはリスクが高い…
-  営業戦略という「攻め」の差別化より、効率化やムダ削減といった「守り」の取組みばかりに終始している…

このようなことは、自社商品・サービスがコモディティ化した企業が共通して抱える問題です。

◆脱コモディティ化の実現は、顧客が「儲けるorコスト削減できる」サービスを提供することにあり!

昭和時代の営業は、御用聞きというリアクション営業や提案型という「類型化したニーズへの課題解決型」が主流でした。

これは「モノが恒常的に不足し、不足を補えば評価された」昭和・平成時代の成長社会と相性が良く、ほとんどの商品・サービスが「需要>供給」という市場環境が追い風となって、現代と比較して商品・サービスは大変売れやすい時代でした。

しかし、私たちは今、モノや情報に不自由することがなく、多くの商品やサービスがコモディティ化しやすい時代に生きています。

このような時代では「ただ商品・サービスをつくり、不足を補う(提供する)」だけではライバル他社に瞬く間に追い抜かれてしまいます。

それでは、令和時代の今、どのようにすれば、顧客の心を動かして購入へ動機づけすることができるのでしょうか?それは**営業担当者が顧客の課題を発見し、解決策とセットで提案すること。つまり、顧客の「利益創出、または、コスト削減のきっかけを提供してあげる」ことです。これこそが正解のない時代の「脱コモディティ化を実現する差別化営業戦略の起(基)点」**になります。

そこで本研修では、脱コモディティ化実現への差別化営業戦略として、

- 1 コモディティ化の状態から差別化できていない商品・サービスが持つ特徴と商慣習から紐解く複合要因
- 2 ライバル他社との差別化に成功した実際の企業事例とケーススタディ
- 3 売り切り型営業(焼き畑商法)を卒業し、リテンション型営業(※)でカスタマーサクセスを実現する方法

※リテンション型の営業…自社の商品によって顧客の問題を解決し、顧客と良好な関係を長期間にわたって継続・発展させる営業スタイル

を、「理論体系の理解→演習による実践感覚の習得→解説による腹落ち」によって習得し、脱コモディティ化への差別化営業術を自分のモノにします。

もし今、「● 自社商品・サービスがコモディティ化しており、同業他社のワン・オブ・ゼム状態から早く抜け出したい。」、「● 今のままではコモディティ商品・サービスの差別化は難しいので、個々の営業担当の営業戦略や営業スタイルを根本的に変えて脱コモディティを実現したい。」、「● 薄利多売と値引き合戦の状態から抜け出し、少しでも自社商品の付加価値を上げたい。」と願う方にとって、発想の転換と新たな視点が得られる研修です。ぜひ、この貴重な機会を有効活用してください。

◆ 研修プログラム (9:30～16:30)

1. 自社商品・サービスがコモディティ化するメカニズム

- | | |
|------------------|------------------|
| (1)コモディティ化の判断基準 | (2)コモディティ化した商品の例 |
| (3)コモディティ化した企業の例 | (4)コモディティ化する原因とは |

2. コモディティ化した商品・サービスをどう差別化するのか

- (1)ターゲットの絞り方 (2)市場に合わせた商品の売り方
(3)差別化ブランディングのしかた
(4)リテンション型営業によるカスタマーサクセスの実現方法

3. 同業他社(その他大勢)から頭一つ抜け出す差別化戦略の進め方

- (1)あなた(貴社)から買いたいを引き出すには

- (2)顧客の真のニーズ(潜在)の探り方
(3)コモディティ商品・サービスでも受注できる一味違う営業提案のしかた
(4)コモディティ化した自社商品への付加価値のつけ方

4. コモディティ化商品・サービスの営業担当が差別化を実現した営業戦略の事例と手法 **演習(ケーススタディ)**

- (1)「印刷会社」の差別化戦略成功事例
- (2)「スイッチ製造会社」の差別化戦略成功事例
- (3)「食品製造会社」の差別化戦略成功事例
- (4)成功要因を分析しフレームワークを使って再現性を高める
- (5)差別化して売上をあげる道筋まで可視化する

5. 研修の総まとめ

- ・全体の振り返り、質疑応答、講師講評

講 師

中産連パートナー講師（差別化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も、人と直接会話することの魅力に惹かれ、営業職へキャリアチェンジする。その後、電子部品メーカー、半導体商社などでコモディティ化した商品(材)の法人営業を経験し、所属企業全社で前年比150%以上の営業数字を達成した。全国200名中・売上1位、最高で3億円/月の売上を記録を残したこともある。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、コモディティ商品を差別化する営業戦略営業研修、BtoBの法人営業研修、プレゼンテーション研修、コミュニケーション研修の講師として活躍中。丁寧で柔和、参加者に寄り添った平易な解説が好評。受講者は延べ1万人を超え、新時代の営業手法を提唱する書籍を複数冊上梓している。

コモディティ商品・サービスを“差別化”する営業戦略のノウハウと実践（7/15） 参加要項／参加申込書

参加費（１名様）		中産連会員	中産連会員外	★本研修での学びを基に「脱コモディティ化への差別化営業戦略を実現する企画書」を作成していただき、講師が添削してアドバイスいたします！
	セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)	
	フォローアップ(事後行動支援)付き★	47,300円(消費税込)	52,800円(消費税込)	
申込方法	●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。 ●FAX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「し」を入れてください。 ※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。			
受講までの流れ	＜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。 ＜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。 【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。			
キャンセルについて	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。 ・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％ ※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。			
申込み・問合せ先	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 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL：052-931-9824 e-mail：kohashikawa@chusanren.or.jp			

会社名 _____ 年 月 日

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)	E-mail アドレス
☐ 会場 ☐ オンライン				
☐ 会場 ☐ 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	今回ご記入いただく個人情報は、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シ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
		百万円	人	
中部産業連盟会員（〇印をお付けください）		会員 ・ 会員外		