

既存顧客からの受注拡大(深耕開拓)に加え、新規顧客の開拓を目指す方へ

会場受講

オンライン受講
(Zoom)

中産連

競合との“消耗戦”をうまく回避する 「戦略営業」の進め方

～“他社がマネできない”自社の強みを活かした付加価値戦略で、営業活動で差別化を実現する！～

と き

2025年 2月 4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)

ご参加
いただきたい方

● 営業マネージャー、リーダーの方

※特に、

- 自社の営業活動に実のある戦略を取り入れ、他社には追従できない差別化を実現したい方
- 競合との“違い”を生み出し、値下げをしなくても受注できる戦略的な営業を展開したい方
- 中長期的に安定収益が確保できる戦略こそが自社営業部門に必要なと考えている方

「顧客の課題発見と解決策」をセットにした提案力で“競合他社との消耗戦”から頭一つ抜け出す！

- 競合他社よりも顧客のニーズに応える戦略的な営業活動ができていない…
- 既存顧客への深耕開拓(受注拡大)を戦略的に進めることができていない…
- 新規(又は深耕)開拓したい顧客への戦略的な提案シナリオが立案できない…
- 新規(又は深耕)開拓したい顧客が備える課題の発見とその解決方法をセットで提案することができない…
- 自社の主力商品を生み出した技術力・ブランド力を活かした提案ができない…

もし、上記に1つでも該当すれば、現在の営業活動に新たな戦略を取り入れて売上を大きく伸ばすことができる可能性がまだ十分に残されています。

現代は「成長社会」はとうに終わり「成熟社会」の真っ只中にあります。「成長社会」では課題は明確で分かりやすく、解決策さえ提案できれば顧客から一定の信頼を得ることができました。しかし、「成熟社会」では顧客は「客観的な事実と的を射た仮説による自社の課題と解決策をセットにした提案」が欲しいという潜在的なニーズを持っています。

なぜなら、市場が成熟して情報が錯綜した現代社会において、多くの顧客が自社の商慣習や世界観にどっぷり浸かって見えなくなってしまった課題とその解決策を、自分たちの力だけで発見して解決することは非常に難しいからです。

つまり、課題解決の提案だけでは現代では当たり前の価値にすぎず、「課題の発見と解決策」をセットで提案できないと“複数の取引先の中の単なる一社にすぎない”と過小評価されてしてしまうのです。

そこで、本研修では、自社の営業担当が顧客の潜在ニーズに応える魅力的な価値を提供することにより、競合との消耗戦から頭一つ抜け出すことができる『戦略営業の進め方』を身につけます。

実際に、中長期的な視点で戦略的な営業ができていない営業組織では下記3つの低下が起きています。

- | | | |
|-------------|----|--|
| ① 受注単価の低下 | 理由 | ⊖ 自社商品がコモディティ化しており、顧客の言いなりに近い状態になっている… |
| ② 顧客満足度の低下 | | ⊖ 営業担当による顧客分析や調査が不十分で、ありきたりな提案しかできない… |
| ③ リピート購入の低下 | | ⊖ 自社・自己都合の営業(ポジショントーク)しかできていない… |

①②③が起きる共通の原因は「戦略営業レス」、「チーム営業レス」、「営業マネジメントレス」の3レスに収められます。3レス状態から組織(チーム)レベルでいかに早く抜け出せるかが同業他社との差別化を実現する大きな鍵になります。

中長期で安定的に収益が確保できる戦略的な営業活動を何としても実践していきたい方(マネージャー/チームリーダー/現場の営業担当/営業部門の教育担当)は、本研修で学ぶノウハウを現場で活用することによって確かな一歩を踏み出すことができます。

自社(自チーム)の営業活動に一貫した戦略が備わっていないという危機感をお持ちの方はこの機会にぜひご参加ください。

★ 研修フォローアップ(事後行動支援)もオススメ！

研修後、営業活動で即活用できる臨場感あふれたケーススタディ(戦略課題)を実践していただいた後、講師が添削して「重要顧客を戦略的に攻略する新たな営業方法」を的確にアドバイスいたします！

◆研修プログラム(9:30～16:30)

1. イントロダクション

(1) 研修目的の理解 (2) アイスブレイク

2. 戦略営業の意味と価値 講義→ディスカッション

(1) 時代背景と、変化するお客様からの期待
(2) 成熟社会に求められる営業スタイルとは
(3) お客様が受け取る価値「魅力価値」と「当然の価値」の差

3. 戦略営業を実現するための顧客戦略シナリオ 個人演習→グループワーク

(1) 顧客戦略シナリオシートを使って、目的までをストーリーにする

4. 顧客の事業課題を把握する(仮説の立案) ケーススタディ 個人演習→グループワーク(ケーススタディ)

(1) ケーススタディの進め方の説明 ⇒ ケース企業の公開情報・事業状況の理解
(2) 3Cビジネスモデルを活用し、ケース企業の事業上の課題仮説の検討

5. 仮説検証面談による「顧客の課題探索」 個人演習→グループワーク

(1) 課題探索に欠かせない“問い”を立てる力(質問の型を活用する)
(2) 仮説から真の問題を聞き出す「顧客面談の流れとシナリオづくり」

6. 顧客理解に立脚した「自社の営業戦略づくり」 個人演習→グループワーク

(1) 組織ニーズと個人ニーズを区分けして顧客対応する
(2) 顧客の意思決定ルートを把握し、関係構築の戦略を立てる
(3) 案件創出と案件進捗の考え方「BANTE-SAT」
(4) 自社の集合知を活用して顧客への魅力価値を創出する
(5) ビジョン・営業戦略・具体的アクションを整合させる

7. エンディング ～戦略営業を体現するために

・全体の振り返り、質疑応答

講師

中産連パートナー講師 (営業コンサルタント)

大手クレジットカード会社にて法人営業・経営企画に従事。ビジネススクールでMBA取得後、外資系コンサルティング会社の戦略コンサルタントとして様々な企業の法人営業力強化(戦略営業)プロジェクトを率いる。2007年に独立起業。今日まで大企業から中小企業まで、法人営業力の強化、顧客価値の創造、役職や立場の異なる人たちの間での議論や交渉事をまとめ上げるファシリテーション力強化など様々な研修・コンサルティングを実施している。
独自のフレームワークを使った営業組織力アップ実現をテーマにした著書は実用的で分かり易いと好評を得る。その他、ビジネス専門誌、経営情報学会などへも寄稿して

競合との“消耗戦”をうまく回避する「戦略営業」の進め方(2/4) 参加要項／参加申込書

参加費(1名様)	<table><tr><td>セミナー受講のみ</td><td>中産連会員</td><td>中産連会員外</td></tr><tr><td>フォローアップ(事後行動支援)付き★</td><td>36,300円(消費税込)</td><td>41,800円(消費税込)</td></tr><tr><td></td><td>47,300円(消費税込)</td><td>52,800円(消費税込)</td></tr></table>	セミナー受講のみ	中産連会員	中産連会員外	フォローアップ(事後行動支援)付き★	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)		47,300円(消費税込)	52,800円(消費税込)
セミナー受講のみ	中産連会員	中産連会員外								
フォローアップ(事後行動支援)付き★	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)								
	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「レ」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)	年齢	E-mail アドレス
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 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
	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

一般社団法人 中部産業連盟

中産連

FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 小橋川 行
セミナーNo.2702