

“効率営業”で目標達成する！ 「お役立ち提案営業」の極意

日時：2020年11月18日（水）10:00～17:00

会場：伊予銀行本店 南別館2F「セミナールーム」（松山市三番町5丁目10-1）

ねらい

- キーパーソンと効率的・効果的に面談し、信頼を獲得する営業手法を学ぶ
- スピーディーに受注を獲得できる「お役立ち提案営業」の極意を習得する

対象者

- 営業部門の管理職・マネージャー、担当者の方
- 効率的かつ効果的な営業手法に悩んでいる方



講師：

ヒューマン・クリエイティブ・コンサルティング

やまぐち しんいち
代表 山口 真一 氏

セミナー内容

1. “働き方改革”“時短”激変する時代でも軽々と 「目標を達成する極意」とは —“付加価値競争成功ストーリー”はこれだ！—

- (1)なぜ顧客開拓をうまく行う事が出来ないのか
- (2)「価格競争」脱皮！「効率営業」へ変貌“成功体験”せよ！
- (3)“効率営業で目標必達”「お役立ち提案成功方程式」はこれだ！
 - ①究極の情報通！②究極の聞き上手！③究極のサプライズ提案！
 - ④究極のアフターフォロー！⑤究極の信頼客化・紹介客化！

2. 効率的・効果的に早期の「キーパーソン面談」を実現する 秘訣・テクニック！ —業界が違えば攻め方も変わる！—【事例研究】

- (1)イベント活用、効率的キーパーソン発見・面談成功作戦！
- (2)攻略ターゲット先勉強会提案、キーパーソン面談実現作戦！
- (3)御縁フル活用！人的ネットワーク活用、キーパーソン早期面談成功への五縁作戦（血縁、地縁、学縁、社縁、趣縁・交流会縁）

3. そこまでやるか！究極の“事前準備”と“情報通”で 初回面談にて信頼獲得！【事例研究】

- (1)事前準備！お客様（川上・川下）を熟知することから始めよ！
- (2)最新お土産資料でキーパーソンに強烈インパクトを与えよ！
- (3)最新IoT情報・NET情報・オープン耳寄り情報源の収集と本当に知りたい現場ナマ情報（ユーザーの声等）の掴み方！

4. 究極の差別化“効率営業”を実践「付加価値提案」で勝利！ キーパーソン面談2回で新規受注！成功ナマ事例に学ぶ！ そこまでやるか！の周到な事前準備【事例研究】 ＜お土産資料の充実！初回面談で信頼を勝ち取れ！＞

- (1)究極の情報通！究極の聞き上手！
 - ①初回面談で信頼を掴む「最新情報・お土産資料」を作成せよ！
 - ②キーパーソンの信頼を掴み、お役立ち提案書作成に繋がる「課題・要望ヒアリング」を行え！

＜2回目面談時のサプライズ提案にて受注獲得！＞

- (1)究極の「課題解決お役立ち提案」にて受注獲得せよ！
 - ①ニーズにピッタリのお役立ち提案書を作成せよ！
 - ②強烈な印象づけ！裏付け資料が商談を成約に導く！
 - ③力強い“お役立ち提案”がキーパーソンを納得させた！
- (2)究極のアフターフォローでファン客化せよ！

5. 初回面談で“必ずキーパーソンから信頼獲得” 現役トップ営業マン・営業リーダーの実践成功 ナマ事例に学ぶ！【事例研究】

- (1)顧客目線のお役立ち情報提供により信頼獲得！驚異的スピードで、次々と企業開拓に成功！（住宅資材製造販売業A社）
- (2)顧客を成功させようと本気で取り組む！ユーザー支援付加価値提案で次々新規受注獲得！（サービス業B社）
- (3)新販路・新用途・課題解決トータル提案にて、競合との差別化に成功、次々と新規受注を獲得！（製造業C社）
- (4)価格競争を回避する付加価値提案でキーパーソンから信頼獲得、新規受注のほか紹介受注も実現！（販売・レンタルD社）
- (5)斬新なIoT・AI活用策含む付加価値提案で、次々と高粗利率の大型受注を獲得！（工場資材販売業E社）

6. “効率的に信頼客化・紹介客化を実現！” 継続受注に不可欠の事後活動！【事例研究】

- (1)面談即日、心に残る御礼状・御礼メールを出状せよ！
- (2)受注後の定期訪問やお役立ち情報提供を欠かすな！
- (3)「お客様をご紹介戴くパートナー関係」を構築せよ！

7. “働き方改革時代に、競争に勝ち続ける” プロ営業マンを目指せ！【事例研究】

- (1)“効率営業の実現”へ“付加価値提案で勝ち抜く正しい「お役立ち提案営業成功ストーリー」”を実践し、習得せよ！
- (2)成功体験へ！「燃える5訓」を胸に刻み込め！

ヒューマン・クリエイト・コンサルティング 代表 山口 真一 氏

1981年慶應義塾大学商学部（マーケティング専攻）卒業。大手自動車販売会社、外資系情報関連会社にてトップ営業マン・営業管理職として活躍後、コンサルティングファームにて新人・幹部教育をはじめ、営業部門指導・マーケティング指導・コンサルティング指導に従事。1994年ヒューマン・クリエイト・コンサルティングを設立。代表として、営業部門指導・マーケティング指導を専門分野とし、多くの企業をV字型・勝ち組部隊に変貌させ現在に至る。勝ち組企業の最新事例や即使える具体的なナマ情報満載のセミナーは大変好評で、全国各地のセミナーや講演会で活躍中。

【著書】『90日で最強の営業をつくる！』『はじめてのリーダーシップ』『できる人になる 報・連・相入門』他、多数

受 講 料

IRC会員 17,600円（税込）

会員以外 23,100円（税込）

※お1人あたり、含昼食代
※昼食はこちらでご用意しております

松山市の助成金制度のご案内

松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までにお済ませください。

詳細につきましては、松山市地域経済課へお問い合わせください。

【TEL：089-948-6783】

お申込み方法

- ◆下記の申込書にご記入のうえ、FAX もしくは E-mail にてお申し込みください。Webサイトからもお申し込みいただけます。
- ◆開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。※領収書は発行致しません。
- ◆当日キャンセルの場合は、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。なお、キャンセルの場合は前日の午後3時までにご連絡ください。
- ◆定員（36名）になり次第、締め切らせていただきます。
- ◆最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。
- ◆同業者の方は申込をお断りすることがございます。予めご了承ください。

お申込み・問い合わせ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

愛媛県松山市三番町5丁目10-1

（伊予銀行本店南別館4階）

TEL：089-931-9705

FAX：089-931-0201

E-mail：seminar@iyoirc.co.jp(担当：渡邊、川尻、芳野)



※Webサイトからもお申込みいただけます。URLはこちら→http://www.iyoirc.jp/seminar_info/

受講申込書（兼受講票）		2020年 11月18日（水）開催		「お役立ち提案営業」の極意	
◆該当する方に○をつけてください。				I R C 会 員 ・ 会 員 以 外	
会社名				修了証が必要な場合は右枠内に ○をつけてください。→	
業種		取引店名	伊予銀行	支店	
ご住所	〒				
ご連絡先	TEL：		E-mail		
	FAX：				
申込 責任者	氏名 (所属 役職)				
受講者名	氏 名	所 属	役 職	年 齢	

※受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。それ以外の目的では利用いたしません。