

# 商談を成功に結びつけるための 営業の「事前準備力」強化研修

～商談の成否は商談前の事前準備段階で決まる～

- 日 時 2024 年 5 月 14 日 ( 火 ) 10 : 00 ~ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 (株)日本コンサルタントグループ 経営コンサルタント 初瀬川 直樹 氏
- 対 象 者 営業部門の若手社員・中堅社員、顧客情報の収集・分析方法をレベルアップしたい方
- 持 ち 物 自社の会社案内、名刺、筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外
1名	11,000 円	22,000 円

消費税込み(昼食代を含みません)

## ● 研修のねらい

ヒアリング力や質問話法など営業マンとして必要なスキルが備わっていても、商談に臨むにあたって顧客情報が不足し、せつかくの商談の機会を自社や商品の紹介に終始し、結果につながっていかない商談を繰り返していませんか。

その原因は、営業マンの「事前準備不足」にあります。具体的には、「顧客のことを知らない」、「顧客の顧客のことを知らない」、「顧客のライバルを知らない」、「顧客の業界のことを知らない」、「顧客の課題を把握していない」など、顧客の情報収集と課題分析ができていないことが主な要因と考えられます。

本研修では、顧客の情報整理を行う上で重要な役割を担うアカウントプラン(顧客別の営業戦略)の作成方法を、ケーススタディを通じて習得していただきます。

## ● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいませようお願いいたします。

### □ オリエンテーション

#### 1. ソリューション営業とアカウントプラン 【講義】

- (1)ソリューション営業とは
- (2)アカウントプランの重要性
- (3)アカウントプランの概要

#### 2. アカウントプラン作成のための技法 【講義】

- (1)SWOT分析 ～環境分析による課題把握～  
内部(強み・弱み)/外部(機会・脅威)
- (2)ロジックツリー ～課題の整理と原因究明～
- (3)パワーストラクチャー  
～人間関係や力関係を構造的に把握～

### 3. アカウントプラン作成演習 【講義、演習】

- (1)SWOT分析演習
- (2)ロジックツリーによる課題抽出
- (3)課題の評価とソリューション課題
- (4)パワーストラクチャーの作成
- (5)発表/コメント

### □ まとめ

### 講師紹介

株式会社日本コンサルタントグループ 情報産業研究所  
コンサルタント ハツセガワ ナオキ  
初瀬川 直樹 氏

自動車会社の営業部門にて、販売方法の確立と指導を行った後、戦略系コンサルタント会社に所属し、新規事業立案及び実行、営業組織の育成強化をメインとして企業活動を支援し戦略面から実行までを行う。活動をより実践の場へと再度営業現場へと移し、大手有線放送会社法人営業部長、IT系上場企業の新規事業部及び営業部長を経て、現在、日本コンサルタントグループにて経営コンサルタントとして営業強化、組織強化、そしてメンタルマネジメントなどを中心にコンサルティング業務に従事している。

●定員 30名 (申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます)

●申込締切日 2024年4月30日 (火)

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申し込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前(土日・祝日、年末年始を除く)の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

### お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 (担当)原、加藤  
〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号(名古屋中小企業投資育成㈱内)  
TEL : 052-581-9545 FAX : 052-583-8501 E-mail : mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛 FAX 052-583-8501

受講申込書	商談を成功に結びつけるための 営業の「事前準備力」強化研修		2024年	研修番号
			5 / 14	6
貴社名				
住所	〒 -			
連絡担当者	氏名	所属名/役職名	Eメールアドレス(任意) 研修会ご案内のための登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。 □ 研修会案内登録を希望しない	
	TEL	-	FAX	-
受講者	所属名/役職名	氏名(フリガナ)		

※ 申込書にご記入いただきました個人情報、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。