

5/20 (金)
【18:30~20:30】
東京・汐留

営業マンの意識改革を成功させる 最もシンプルな 支援体制構築法セミナー

営業マンのやる気を奮い立たせる最も簡単な営業支援とは？



成功事例①
既存市場の活性化策を講じて、
2年で売上7倍まで飛躍!

成功事例②
紹介案件を続出する
**仕掛けづくりで、新商品が
次なる事業の柱に!**

成功事例③
驚異の反応率を
叩き出した反響営業。
業界平均10倍の効率営業!



社長のみならず、ぜひ経営幹部と ご一緒にご参加ください。



【専任講師】
藤富 雅則

業績を飛躍させる最もシンプルな方法は、
受注確度の高い有望見込客を集め、確実に商談を決めて行くアプローチを社内でも仕組化することです。
多くの企業は、営業研修等で「営業マンのやる気」に火をつけようとしますが、
期待した効果が持続することはありません。理由は簡単です。順番が逆だからです。

営業マンは売れるからモチベーションが上がるのであって、
モチベーションが上がるから売れるのではないのです。
つまり、いかに売れる環境を作り込むか…これが成功すれば自然と営業の意識は上がり、
プラスのスパイラルに乗ることが出来ます。

本セミナーは、組織で売れる空気を創り上げ、驚異の売上アップを誇った実例を掲載している経営本
「営業を設計する技術」の著者 藤富 雅則が、「営業マンの意識改革が自然と起こる営業支援体制の
つくり方」を**最新事例を通じて、わかりやすく公開**していきます。
社長のみならず、ぜひ経営幹部とご一緒にご参加ください。



営業マンの能力に依存しない
「波及営業」ノウハウを
体系化!

営業戦略デザイナー
専任講師 **藤富 雅則**

1969年 東京生まれ
有限会社 日本アイ・オー・シー 代表取締役

新商品開発専門のマーケティングコンサルタント会社を経て、ITベンチャーへ転職。独自に編み出した業界の上位層から受注を獲得する営業手法により、数億円を超える同社の代表的な大型受注を数々受注し、同社の株式上場へ貢献。その独自のノウハウに磨きを掛けながら、WEBマーケティング・DM等の反響営業の技術を研究・実践し、営業マンの能力に依存しない「波及営業」ノウハウを体系化する。

代表著書
「営業を設計する技術」

日経ビジネス書
ランキング
第2位

誰もが諦めた商品が突如、売れ始めた。その営業手順を一挙公開!多くの営業チームを救った驚きの実務ノウハウを書籍化!Amazon営業部門でも1位を獲得。高い注目を受けている。

好評発売中! 「営業を設計する技術」
(かんき出版)



「新規事業を立ち上げて、会社を新たなポジションに持っていきたい」「既存商品の売り方を見直して、事業の底固めをしたい」「新規客の獲得ロジックを組織に定着させたい」など、持続的な成長を目指す企業に精力的なコンサルティングを行っている。
得意なことは、企業の眠れる価値を「売れるカタチ」に変換すること。そしてその価値をどうすれば上げられるか…を営業目線でプランニングすること。



-商品価値を魅力的に伝える営業戦略を創造する-
有限会社 日本アイ・オー・シー

〒103-0025
東京都中央区日本橋茅場町1-6-3 KTビル6F
TEL.03-5623-0188 FAX.03-5623-0181

裏面も
ご覧ください

個々、営業マンの能力と努力を最大限に引き出す支援体制の重要性について

受講をお勧めする方

- 新規開拓において新しい仕組みを取り入れたい方
- 停滞している既存事業の活性化策を模索している方
- 新規事業・新商品が思い通りに売れない方
- 営業マンの業績格差が著しくお困りの方
- 営業部にマーケティングセンスを取り入れたい方
- 社外向け広報誌、DM等の反響を上げたい方



《 セミナー概要 》

- 今後ますます厳しくなる営業マンを取り巻く環境変化に尻込みをさせるな。
→ 身体能力外部化時代～原始脳外部化時代～知的脳外部化時代の戦い方
- 環境変化に逆らわず、順応しながら強くしぶとく売る体制づくりの基本とは。
→ 環境変化を顧客視点から捉え直すシステムをつくりあげる。
- 売れる営業マンが、共通して使う「営業話法」をセールスツールに変換する
→ 売れる営業話法＝第三者話法は、なぜ効果的なのか。心理学的アプローチから検証する。
- 売らずとも売れてしまう「問題解決型の事例PR(武器)」のつくり方。
→ 売れる営業アプローチとして定評の高いニール・ラッカム氏考案のSPIN営業法をベースにして顧客インタビュー記事を制作する。
- 「問題解決型の事例PR(武器)」をベースに、社内教育体制を作る。
→ 武器を使う訓練をすることで、勝負に勝つ本質を社内に浸透させる。
- 自社が有利に戦える市場を明確に絞り、戦力を集中させる
→ ライバルを寄せ付けず、儲かる市場が見つかる3つの条件とは
- 「問題解決型の事例PR(武器)」を見込客接点に配備し、全体最適を図る。
→ チラシ、パンフレット、ホームページ、提案書… トップダウンで組織横断的に、セールスツール(武器)を配備する。

■ 弊社主力セミナーのご感想

「市場の2番手、3番手を狙う…等、実践家ならではの視点が強烈に響きました。即刻、幹部と戦略会議を開きます」

「緊急ではないが、重要な仕事が利益を生みだす…7つの習慣が初めて腹に落ちました」

「波及する法則…ピラミッドの法則は初めて知ったのと、ヘッドピンを狙う方法が初めてわかった」

…他多数。



—ご参加企業の主な業種—

・不動産支援サービス業 ・化粧品製造業 ・環境整備業
・ソフトウェア開発業 ・食品製造業 ・生産設備製造業 ・保険会社 ・事務機器メーカー ・店舗ソリューション機器製造業
・セキュリティ機器製造業 ・健康機器製造業 ・輸送機器製造業 ・電器製品製造業 ・宝飾品製造業 ・飲料製造業
・POSソフトウェアメーカー ・建材用品製造業 ・空調機器製造業
・印刷会社 ・IT受託開発会社 ・広告素材卸売業 ・半導体検査機メーカー ・印刷紙器製造業
・装置開発、部品加工業 ・アルミ素材用品製造業 その他多数

開催要項

2016年5月20日(金) 18:30～20:30

会場 汐留コンファレンスセンター

ホテルヴィラフォンテーヌ東京汐留《会議室7.8》
東京都港区東新橋1-9-2 (汐留住友ビル内)

● お申し込み先・お問い合わせ先

有限会社 日本アイ・オー・シー

東京都中央区日本橋茅場町1-6-3 KTビル
TEL.03-5623-0188 / FAX.03-5623-0181
thank-you@j-ioc.com メール24時間受付

参加料 1名につき 5,000円(税込)

日本アイオーシー セミナー

検索

コラム200号記念セミナー	会社名	フリガナ	TEL	()	—
			FAX	()	—
	所在地	〒			
	ご氏名	フリガナ	お役職	ご紹介コード	
	フリガナ	お役職			

FAX でお申し込みください ↓ お申し込み専用 03-5623-0181 ↓