参 加 要 領

受 講 対 象： 経営者・経営幹部・営業責任者・営業パーソン・店舗責任者・販売員

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

講義は一般社員の皆さんにもわかりやすく行っています。
昨年も多くの方がご参加され、素晴らしい成果を得られています。
幅広い層の方々に安心してご参加頂ける内容です。

また、営業パーソンを対象とした「営業スキルアップ5か月セミナー」では、
販売営業の基本を徹底する戦術面に焦点を当てています。
この販売営業戦略セミナーと併用してご活用頂くことで、より売上アップに繋がります。

受講スタイル： 研修会場受講 または オンライン受講
└ 東京研修センター

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
※3密を避けるため各会場に定員を設定しておりますので、
会場希望の方はお早めにお申し込みください。
※感染拡大状況によっては、ご受講生の安全を第一に考え
オンラインに変更させていただく場合もございます。

受 講 料：（税込）

	法人会員（オーナー会員）	一 般
1名	165,000円	181,500円

※フレックスコースがご使用いただけます。
※お申込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、
受講料の返金はいたしかねます。

ご 案 内： セミナー当日のご案内やセミナー資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただくこともあります。

※ 講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
※ セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
※ 暴力団関係者（準構成員等も含む）・暴力団関係企業・団体、
その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
※ 申込数が一定数に達しない場合や自然災害・感染拡大などの状況によっては、
開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。予めご了承ください。

会場・お問い合わせ先

東京研修センター MAP
〒136-0076　東京都江東区南砂2-2-7
TEL（03）5632−3030
FAX（03）5632−3051

■大阪研修センター　TEL 06-6388-7741

■福岡研修センター　TEL 092-475-1466

■名古屋研修センター　TEL 052-483-0471

■札幌研修センター　TEL 011-729-2141

■広島営業所　TEL 082-502-6281

■シリコンバレーオフィス

メールアドレスご入力の際 ご注意ください
個人のメールアドレスをご入力ください。
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
（例：「info@」「postmaster@」「ceo@」など）

オンラインセミナーご受講にあたっての注意点
ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1．1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
2．申込をされていない方の周りでの聴講は固く禁止させていただいております。
3．セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただいております。
4．個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。

オンラインセミナーの受講の流れ

1．申込 → QRコード、または日創研ホームページからお申込みください。

2．セミナー案内受信 → 受付完了後にセミナーに関するご案内がメールで届きます。

3．接続確認をしよう → zoom オンラインセミナーはWEB会議システム“ZOOM”を活用します。事前に接続確認を行っていただきます。

4．セミナーURL受信 → 1日〜3日前に当日のセミナーURLがメールで届きます。

セミナー受講

お申込み方法

セミナー情報、お申込みはコチラ

ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/

パソコン
販売営業戦略セミナー　検索

「個人情報のお取り扱いについて」〜下記の内容に同意の上、お申込みください〜
○本セミナーにお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、NISSOKEN グループ（（株）日本創造教育研究所・（株）コスモ教育出版・（株）COD コンサルタント・（株）企業研修・Webinar Japan（株））のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
○お客様から頂きました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせて頂きます。
○NISSOKEN グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

2021年版

営業のニューノーマル（新しい様式）に対応しよう

デジタルとアナログを融合させた
販売営業戦略セミナー

オンライン商談・接客
ネット販売・IT戦略
WEBマーケティング
×
顧客接点・商談力
営業戦略
PDCAサイクル

自社の強みをオンラインで表現

ＩＴ戦略で成功している企業に学ぶ
経営者の事例発表有り

すえ たけ ひろ とし
末武 弘稔 日創研 専務取締役

関西学院大学卒業後、日創研に入社。同社、最年少で営業所長に就任。2010年取締役大阪センター所長就任、2015年専務取締役就任。2019年社団法人目標実現アンバサダー協会専務理事就任。片方善治氏に師事し、11年間新ビジネスモデル実践セミナーを担当する。これまで40,000名を超える指導実績があり、人材育成に貢献している。

営業におけるハイブリッド時代が到来
オンラインで、どのようにお客様との信頼関係を構築するか。
トライ&エラーで今すぐ取り組もう!

アフターコロナは新商品や新しい販路の開拓など、今までの売り方だけでない販売営業戦略を構築していかなければ売上は戻りません。IT活用を含めたDXが必要であり、中小企業も対応していく必要があります。オンライン商談やネット販売も活用しながら、中小企業の強みであるアナログの顧客接点やコミュニケーションを融合させることが求められています。
このセミナーでは、「誰に」「何を」「どのように売るか」をデジタルとアナログの販売営業戦略の構築を行います。実際にオンライン実習も交えながら、6か月間にわたり戦略とは何かを実践的にわかりやすく学んでいきます。ネット販売の成功事例研究や、アフターコロナ販売営業営業戦略の作成と実践を通して、全員営業による売上目標達成を目指します。

■2021年開催日程　開催時間　9:00〜19:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン開催	5/21（金）	6/29（火）	7/21（水）	8/25（水）	9/30（木）	10/22（金）
東京研修センター オンライン受講可	8/26（木）	9/28（火）	10/28（木）	11/24（水）	12/17（金）	'22 1/25（火）

※感染拡大状況によっては、ご受講生の安全を第一に考えオンラインに変更させていただく場合もございます。

NISSOKEN 日創研

アフターコロナで変わる営業

中小企業はアナログとデジタルのハイブリット営業が不可欠

オンライン商談　オンライン接客　店頭に頼らない販売　オンラインイベント

セミナー内容

❶ 6か月の売上目標を設定して達成を目指します

6か月の利益計画からの**売上目標を設定**
どこまで業績を回復させていけるか

❷ 自社の強みを活かした販売営業戦略の構築

過去客	現在客	未来客
掘り起し	満足提供	新規開拓

顧客、商品、売り方の組み合わせを
再考する。

❸ 販売営業戦略PDCA実践シートの実践

情報変化の速い
非常事態こそ
最速でPDCAを回す

❹ ネット販売やオンラインで販売を強化する

オンライン商談	オンライン接客
オンラインイベント	オンライン食事会

この機会にオンラインを通した販売・営業力を高めませんか

❺ 販売・営業スキルチェックシートを通して能力向上を図ります

お客様の声

株式会社
カービューティー
アイアイシー
取締役営業本部長
山田 秀二 様
自動車整備業
（千葉県）

どんな気づきや学びがありましたか？

一番は**戦略思考で物事を考えられるようになった**ことです。
研修期間中にPDCAを回すことで、コミットした目標（売上と電話や訪問といった顧客接点目標）すべてを達成することが出来ました。これは大きな成果です。
今までのPDCAは行動量から質を上げて結果を出すシンプルなものでしたが、
この研修では、**誰に何をどのように売っていくか**を戦略的に考えて分析し、次のプランに活かせるのが良かったです。
使用したフォーマットを引き続き活用し、毎月次月のプランに活かして行きます。
部下の仕事にも応用していくことで、戦略的思考で仕事が進められるように指導していきます。
今後も引き続き社員さんを派遣し、皆で戦略思考で仕事をし、全員営業、全社経営につなげていきます。

カリキュラム

※期間中は、目標達成に向け進捗報告を行います。

第1講 販売営業戦略の立案

- わが社の存在意義は何か？販売営業とは何か？
- お客様へ貢献し、喜んで頂いた分だけ売上はあがる
- 自社の強みを活かした販売営業戦略の見直し（顧客、商品、売り方）
- 自社の販売営業は成果型かコスト型か
- 新規開拓の攻めに弱い営業パーソンは守りにも弱い

ワーク
・販売営業戦略PDCA実践シート

第2講 ネット販売・オンライン商談で組織力を上げる

- 顧客名簿と顧客データを活かした、販売戦略の構築の仕方
- 計画営業を実践してPDCAサイクルを回す
- オンライン商談で「理念」と「他社との違い」を語れ
- ４つの提案ステップで提案能力をあげる

ワーク
・販売・営業戦略PDCA実践シート（以降毎講）
・オンライン実習

第3講 マーケティングと販売営業の違いを理解した戦略構築

- 販売営業４つの戦略で資源をどこに集中させるか
- ４つの営業のサイクルを同時に行うことで結果がつくれる
- ネット販売の強化策
- 自社の販売営業の強みと弱みを分析する

ワーク
・全員営業体制に向けてお客様ニーズ調査
・オンライン実習

第4講 商談のステップとコミュニケーション

- お客様の関心を高める商談の準備
- お客様のニーズを探る情報収集のやり方
- 次のステップに進みやすい商談のコミュニケーション
- オンラインやネット販売企業の成功事例発表

ワーク
・販売営業スキルチェックシート
・オンライン実習

第5講 他社との差別化でお客様の満足をつくりリピートをつくれ

- 販売営業戦略の構築～競合との差別化はできているか～
- 自社のデジタル化とアナログのハイブリッド営業を強化する
- 営業パーソンと販売員が自分の強みを活かして結果をつくる
- オンライン商談で自分のファンをつくるために

ワーク
・今後の販売・営業戦略の差別化検討シート
・オンライン実習

第6講 アフターコロナ販売営業戦略と立案の発表

- 顧客名簿、顧客データをどのように活かしているか
- 伝説の営業パーソンを目指し存在価値を発揮する
- お客様が共感する自社と商品のストーリーを語るオンライン商談
- プロ意識を高めることでモチベーションは高まる

ワーク
・自社の顧客分析
・アフターコロナ販売営業戦略の発表