



# 法人営業のための新規開拓“実践”セミナー

顧客の根本課題をつかみ採用せざるを得ない提案を作る最新営業方法

コロナ以降、元受けや既存のお客様からの受注が減少しているため、新規顧客を開拓したい。けれどもやり方が分からないという経営者様へ。法人営業での新規開拓は、今こそ直視するべき重要な経営課題です。本講座では実際に法人営業で大きな金額の新規受注の実績を出してきた実践セオリーを学び、実際の顧客への営業を想定した演習を通じて、新規開拓のための営業実践力を高める講座です。

## カリキュラム

### ①営業理解

そもそもお客様は商品やサービスに興味がありません。営業とは何をする仕事なのか、法人の購買プロセスの重大な特徴を知ること法人営業の本質を理解して腹落ちします。

### ②営業現場でのマーケティング

どんなお客様の、どんなニーズに、どんな自社だけの強みを提供するか。営業こそに必要なマーケティング思考で新規開拓の戦略を定めます。

### ③根本課題を解決する次世代営業

課題解決営業ではもう古い、根本課題を解決するパートナーになってこそ新規で採用されます。提案ストーリーと提案書の建付けを、実際の顧客に当てはめて実習します。

### ④組織の意思決定プロセスを徹底的に抑える

お客様はあなたのいない会議室で、複数人の合議により採用を決定します。勝負を決める意思決定プロセスの心理を知り、制するためのアプローチ計画を立てます。

- 日 時 4月20日(木) 10時00分~16時30分
- 会 場 横浜商工会議所 805会議室  
(横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル8階)
- 定 員 40名 (定員になり次第締め切ります)  
※参加者少数の場合には中止になることがあります。
- 受講料 会員：13,000円(テキスト代・消費税込)  
※事業利用券使用可能です。
- 申込方法 下記「受講申込書」に必要事項をご記入後、切り取らずにそのままメールまたはFAXにて、お申込み下さい。  
受付後メールにて送付する「受付確認票」に記載される振込先・支払期日等をご確認の上、受講料をお振込みください。  
※振込手数料のご負担をお願いしております。
- 問 合 先 横浜商工会議所 事業推進部人材開発課  
TEL：045-671-7421  
E-mail: jikai@yokohama-cci.or.jp

## 【講師】中村 昌雄氏 (ジャパンセールスマネジメント 代表)

オムロン株式会社にて31年間、FA (ファクトリーオートメーション) 分野の法人営業に従事し、部下85名、売上85億円の部門長などを歴任。自ら陣頭指揮し、「採用せざるを得ない提案書」で競合他社の切替えを図り、16億円の新規売上を獲得、また同社の注力事業を、1年間で1.5億円から4億円へ成長させた実績などを誇る。厳しい実際のビジネス現場で勝ち続けてきた者だから伝えることができる「最強営業チームを作り売上を2倍にする実践型B2B営業コンサルタント」として奔走している。

## 「横浜商工会議所ビジネスセミナー」受講申込書

横浜商工会議所 事業推進部 行 (E-mail: jikai@yokohama-cci.or.jp / FAX: 045-671-0131)

|       |     |                       |
|-------|-----|-----------------------|
| フリガナ  |     | TEL:                  |
| 企業名   |     | E-mail:               |
| 所在地   | 〒 - |                       |
| 受講者氏名 |     | 事業利用券<br>利用する ・ 利用しない |
| 受講者氏名 |     | 事業利用券<br>利用する ・ 利用しない |

※横浜商工会議所ホームページからも申込受付中です ⇒ <https://www.yokohama-cci.or.jp/event/>  
 ※申込書にご記入頂いた情報は、ビジネスセミナー名簿に掲載して公開することがあります。また、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。  
 ※ご受講なさる方は、当日必ずマスクの着用と入口でのアルコール消毒・検温をお願いいたします。発熱がある場合や体調不良と思われる場合は、ご出席をお控え下さい。受講者のお席は十分に間隔をお取りし、講師にはマスクの着用またはアクリル板等の使用を義務づけ飛沫感染防止に努めております。  
 ※講師と同業の方は受講をお断りする場合がございます。