



受講対象者

経営者(役員)、管理職(部課長)、
チームリーダー、中堅、一般職、
新入社員。

セミナー形式／費用

【公開セミナー 1日コース】
15,000円(税込 15,750円)/1人

【企業内セミナー 1日コース】
198,000円(税込 207,900円)/1社20名

※テキスト等、教材費込みです。

※企業内セミナーは20名を定員といたします。
20名を超える場合はテキスト等教材費
の実費として4,000円/1人が加算される他、
人数に応じて費用も変動します

※講師が東京都以外に出向く場合は、交通費
の実費が必要となります。宿泊が伴う場合
は1万円/1泊が別途必要になります。

補助制度について

研修費用の負担軽減のために「人材投資促進税制」(教育訓練費の額が増加した場合の特別税制控除)、または「キャリア形成促進助成金」をご活用下さい。

人材投資促進税制とは

本税制は、従業員等の教育訓練に積極的に取り組む企業・個人事業者について、教育訓練費の一定割合を法人税・所得税から税控除するものです。

【特徴】

- ・業種、規模を問わず全ての企業が対象。
- ・法人税、所得税から税額控除。
(増加額の25%)
- ・中小企業には手厚い特例措置。
(研修費総額の最大20%)
- ・研修委託費、教材購入費など幅広い費用が対象。

キャリア形成促進助成金とは

本助成金は、雇用・能力開発機構の制度であり、労働者のキャリア形成の効果的な推進を目的にしています。

【特徴】

- ・雇用保険適用事業所であれば全て企業が対象。
 - ・中小企業には手厚い特例措置。
(教育費総額の1/2と、教育期間中の労働者の賃金の1/2が戻ります。)
 - ・研修委託費、教材購入費など幅広い費用が対象。
- 注) 教育訓練は1コース当たり2日間で10時間以上が条件。

印刷戦略ソリューション営業教育研修

今、多くの印刷会社は早急な変革が求められており、様々な取り組みを行なっています。しかし、印刷需要の低迷からの脱却は、新たな設備投資や生産工程の合理化のみでは解決できる市場環境ではありません。

厳しい環境下でも、売上・利益を維持・拡大していくためには、営業革新に鋭意取り組むことが焦眉のテーマになっています。時代が変わり、お客様が変わった以上、営業の役割も変わる必然性があり、まさに今、変革の成否の鍵は営業パーソンが握っていると言っても過言ではありません。

これからの営業パーソンは、お客様を理解し、お客様の課題を解決するビジネスパートナーとして、「顧客価値」を提供していく新しい営業スタイルが求められています。バリューアシストジャパンは顧客価値を創造する「ソリューション型営業パーソン」の人材創りを支援します。

ソリューション営業のコンセプト

ソリューション営業活動において、最も大切にしている基本的な考え方は『お客様のビジネスの成功に貢献する』です。営業パーソンの成功はお客様のビジネスの成功に貢献することで実現されます。



プログラムの目的

新たな時代にマッチしたプロフェッショナル営業パーソンとして、理論・行動・意識を修得し、高い成果に結びつける。

プログラムの特徴

- 主に中小企業の営業関係者の皆様を対象に、充実した教育プログラムをリーズナブルな価格で提供しています。
- ソリューション営業のポイントを現場の実態に合わせて分かりやすく説明します。
- 理論を中心にした単なる座学ではなく、実際に日々の活動に役立てることができるように、ロールプレイやロジックツリーの作成など通じて「わかる」から「できる」を目指しています。

バリューアシストジャパンは“変ろう”とする印刷会社を応援します

講師プロフィール

バリューアシストジャパン代表 伊藤 直行 (いとう なおゆき)

JAGAT 講師、ジャグラ・ビジョン 2010 専門委員ジャグラ BB 講師、全日本印刷工業組合連合会オフィシャルセミナー講師、Gerson Lehrman Group カウンシルメンバー、日本経営品質協議会認定アセッサー。

1971 年 4 月

富士ゼロックス株式会社入社。名古屋にて 6 年間、実働営業を経験。この間、数回全国営業実績第 1 位として数々の表彰を受ける。その後、営業管理職・営業所長・営業部長を歴任。

1999 年～

経営品質推進活動に従事（日本経営品質協議会認定アセッサー）。

2008 年 2 月～

富士ゼロックス株式会社退社後、バリューアシストジャパンを設立。現在は主に全国の中小企業に対して、ソリューション営業教育・セミナー講演等に携わっている。

著者他

「生き残る営業、生き残れない営業」、「誰も書かなかった印刷ソリューション営業」、「ジャグラ・ビジョン 2010」（共著）、「日本印刷新聞」「プリントズーム」など新聞・雑誌寄稿多数。

導入効果

社員にとって：戦略的思考に基づいた営業活動が可能になり、ビジネスの生産性が高まる。
企業にとって：営業パーソンの生産性向上により、一層の企業業績の向上が期待できる。

ソリューション営業活動のプロセス

ソリューション営業活動のプロセスは「プリパレーション」「アプローチ」「リピート」「クローズ」の 4 段階で考え、各段階でのアクションを整理する事でスムーズな営業が可能になります。

プリパレーション	1) ターゲットを決める	2) お客様を知る	3) 仮説を立てる
	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社分析による戦略立案 ● 自社の強みの明確化 ● 対象市場・顧客の選択 	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客情報の収集 (静態情報⇄事前情報) ● ビジネスモデルの理解 ● 経営目標 / 戦略 / 課題の把握 	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客課題・ニーズの想定 (顧客情報の分析)
アプローチ	4) 仮説を提示する	5) 真の課題をヒアリングする	6) 真の課題を共有する
	<ul style="list-style-type: none"> ● 初回訪問 ● 仮説(課題)の提示 	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客情報の収集 (動態情報⇄お客様の生の声) ● 仮説の検証 ● 真の課題・ニーズの把握 	<ul style="list-style-type: none"> ● 課題・ニーズの相互理解 ● 課題解決の検討合意
リピート	7) 仮説を進化させる	8) キーパーソンと面談をする	9) 課題解決提案をする
	<ul style="list-style-type: none"> ● 課題の構造化 / 解決策立案 ● 提案コンセプト / 概要提出 ● 反論の対処 	<ul style="list-style-type: none"> ● アポイントメント ● 提案趣旨の説明 ● 提案採用の依頼 	<ul style="list-style-type: none"> ● 正式提案書提出 ● プレゼンテーション
クローズ	10) 契約をする	11) 効果測定と評価をする	12) フォローと次期商談をする
	<ul style="list-style-type: none"> ● 契約 ● 謝意 	<ul style="list-style-type: none"> ● 効果測定 ● 評価 	<ul style="list-style-type: none"> ● フォロー ● 次期商談

プログラム内容(1日コース)

時間	学習テーマ	学習概要
10:00 ~ 10:30	● オープニング	● コース説明 / 自己紹介
10:30 ~ 12:00	<ul style="list-style-type: none"> ● これからの営業パーソンのあるべき姿とは <自己価値を高める> ● ソリューション営業とは <科学的思考はビジネスの成功を飛躍的に高める> 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自分のワークステージで自らを高めていくためには何をすべきか? それを実現するために、どのような意識・思考・行動が必要か? ● ソリューション営業のコンセプトについて説明 (従来型の営業スタイルからお客様が求める新しい営業スタイルへ)
12:00 ~ 13:00	昼食	
13:00 ~ 17:30	● ソリューション営業の手法を学ぶ (詳細は表「ソリューション営業のプロセス」参照)	<ul style="list-style-type: none"> ● ソリューション営業の進め方についてプロセスごとに説明 【研修中に受講者自らやっていたこと】 ● 課題と自社の商品・サービスを繋ぐロジックツリーの作成・発表 ● キーパーソンとの初回面談ロールプレイ (キーパーソンに PAR を述べる)
17:30	● エンディング	● まとめ

お問い合わせ先

株式会社バリューアシストジャパン
〒100-0000
東京都
TEL/FAX : 03-000-0000
E-mail : info@value-assist.jp
URL : http://www.value-assist.jp/