

## 営業ナレッジ・マネジメントセミナー

## 「トップセールスのノウハウ共有」

主催：西日本電信電話(株)

共催：流通科学大学流通科学研究所、(株)日本総合研究所

日時 平成14年9月18日(水) 13:00～17:30

会場 梅田スカイビル タワーイースト 36F 梅田スカイルームA

対象 企業の経営者、営業部門幹部、スタッフの方々

講師 流通科学大学 流通科学研究所 所長 商学博士 田村 正紀 教授  
西日本電信電話(株) ソリューション営業本部 水野 秀幸  
(株)日本総合研究所 主任研究員 篠原 信博

## 参加のおすすめ

成熟経済が定着化する中で、企業が成長を持続するために営業改革の取り組みがますます重要視されています。今回は流通科学大学の田村教授の基調講演をはじめとして、「トップセールスのノウハウをいかに社内共有していくか」の考え方と方法論についてご提案いたします。また、本セミナーからの展開として「営業ナレッジマネジメント研究会」の開催も予定しております。

&lt;本セミナーでとりあげるキーワード&gt;

トップセールスノウハウの解明

共有すべきトップセールスノウハウとは何か

どのようにノウハウ共有していくのか

## プログラムの内容

## 1. 「トップセールスの特質」 (13:00～14:00)

流通科学大学 流通科学研究所 所長 田村正紀 教授

トップセールスには独特の行動傾向があります。大きな視点に基づく状況シナリオの構築や、臨機応変に自らのノウハウを使い分けるメタナレッジ世界の形成などです。

トップセールスノウハウの範囲を切り分け、トップセールスの類型化と、そこに向けてのスタンダード(標準的)セールスを育成する指針について解説します。

## 2. 「トップセールスノウハウとは何か」(14:10～15:40)

西日本電信電話(株) ソリューション営業本部 水野秀幸

営業とは状況依存적であり、暗黙的に活用されているトップセールスノウハウは共有が非常に困難です。

今回はトップセールスノウハウ解明のための試みについてご紹介し、共有不可能部分の対応策と、共有可能部分のシステム化指針について解説します。

## 3. 「トップセールスノウハウ共有・活用の鍵」(16:00～17:30)

(株)日本総合研究所 主任研究員 篠原信博

トップセールスノウハウ共有・活用における「成功の鍵」について、ビール会社の営業革新と情報共有・知恵共有についての、取り組みの経緯や裏舞台をご紹介します。

また企業事例を自社に適用する際のポイントについて具体的に解説します。

## 本セミナー

本セミナー

営業ナレッジ・マネジメントセミナー  
～トップセールスのノウハウ共有～

研究会

11/7(木)「人材育成」

12/3(火)「情報共有」

1/30(木)「営業マネジメント」

本セミナーを導入とし、更に研究会を開催して各企業様の個別課題と営業改革のための具体案を深く掘り下げて参ります。

研究会の内容は現在検討中ですが、有識者による基調講演のほか、ご参加企業の事例発表、先進企業の事例報告、ITに関する情報提供、ディスカッションなどを行う予定です。

研究会の期間中、個別に簡易コンサルティング(IT導入診断レポートの作成)を実施するほか、ご要望に応じて社内勉強会の開催や各種情報提供などを行います。