



## 「売れる化」のための営業変革セミナー ～顧客をつかみ、組織を変えて、売上につなげろ！～

日時 2007年2月21日(水) 13:30～17:30

対象 営業本部長、営業企画部長、経営企画部長・担当スタッフの方々

講師 研究事業本部	競争戦略クラスター	主任研究員	徳岡 拓
		研究員	藤本 政信
	マーケティング革新クラスター	研究員	足代 訓史

会場 株式会社日本総合研究所 住所: 東京都千代田区一番町16番  
東京本社ビル1階セミナールーム TEL: 03-3288-5292(セミナー担当)  
最寄駅: 東京メトロ半蔵門線半蔵門駅から徒歩約3分

定員 50名(先着順、定員になり次第受付を終了致します)

### 参加のおすすめ 「攻め」の営業変革をしたいとお考えの方へ

「主力事業での競争力向上、シェア拡大をしたい。」、「そのために営業を変革したい。」

多くの企業において、バブル崩壊の「負の遺産」をようやく抜け出し、「攻め」の経営にシフトしようという姿勢が鮮明になってきたようです。しかし、「攻め」の経営のカギとなる営業組織の変革については、各社ともなかなかうまくいっていないようです。なぜでしょう。

皆さんの会社では営業を変革するアプローチが、「効率化」、「コスト削減」を主体とする「守り」のアプローチになっていないでしょうか。

「攻め」の経営には、「攻め」の営業変革のアプローチが必要であると考えます。

本セミナーでは、その実現方法として、「売れる化」という考え方を提唱し、事例を交えながらわかりやすくご紹介します。

### セミナープログラム

#### I. あなたの会社の営業変革、間違っていないですか？

1. ありがちな営業変革の現状とは？
2. 「攻め」の営業変革へ
3. 「売れる化」のための営業変革とは？  
「売れる化」 = 「見える化」 × 「つなぐ化」 × 「やる気化」

#### II. まずはここから。営業の「見える化」

1. 営業の現状、見えていますか
2. 「見える化」の2つの見え方
3. 「見える化」はスタートにすぎない

#### III. 顧客を見つけるだけではダメ。売上への「つなぐ化」

1. 見込み客は営業につないでなんぼ
2. 「つなぐ化」を成功させるためのポイント
3. ケース: 「つなぐ化」のための会社のウェブ改革

#### IV. 人が動かなきゃはじまらない。現場の「やる気化」

1. 営業現場における「見える化」とその弊害
2. 「やる気化」に向けたポイント
3. ケース: 「見える化」から「やる気化」へ