

照会先・申込先

(株)日本総合研究所 総合研究部門 主任研究員 平康 慶浩
〒550-0001 大阪市西区土佐堀2-2-4 土佐堀ダイビル TEL:06-6479-5852(直通) FAX:06-6479-5531
【内容照会】 hirayasu.yoshihiro@jri.co.jp 【申込照会】 tsujihashi.ai@jri.co.jp

お申し込みにあたって

- ① 受講申込書をFAXにてお送りください。折り返し受講者宛に受講証および請求書を郵送致します。なお、10日間経過しても請求書がお手元に届かない場合は、上記申込照会担当までご連絡くださいますようお願い致します。
- ② 請求書到着後、受講料を下記へお振込みください(振込手数料は貴社負担にてお願い致します)。当日現金による受講料のお支払いはお受けできません。原則として、領収書の発行は致しかねますのでご了承ください。

【受講料お振込先】 三井住友銀行 青山支店 普通預金 №1247510 株式会社 日本総合研究所

- ③ お申込後の取消し・受講料の払い戻しはお受けできません。申込者のご都合がつかない場合は、代理の方がご出席ください。
- ④ セミナー当日は受講証をご持参のうえ、受付にてご提示ください。
- ⑤ セミナー会場においては、ビデオ・カセットテープレコーダー・MD等による撮影や録音は固くお断りします。
- ⑥ 本セミナーへの、同業者(社労士、診断士、税理士、会計士を含む)のご参加は一切お断りしております。おしからずご了承ください。

業界別不況克服セミナーシリーズ

商社・卸売業向け 営業改革セミナー

既存市場の縮小と、新たな市場への進出に適応するための2つの手法

2010年1月21日(木) 大阪 住友クラブ 第5会議室

2010年1月27日(水) 東京 日本総合研究所東京本社 1階

各回とも13時30分～17時(13時受付開始)

各回定員30名

参加費:お一人10,500円(税込)



あわせて営業改革検討会もご案内いたします

多くの商社・卸売業では、既存商権の激変に苦勞されていることと思います。

結果としての売上低下、新規商権獲得競争の激化など、将来が見えづらい状況で、改革よりもまず生き延びることが最優先課題となっているのではないのでしょうか。そのために、企業によっては、あえて何もしない、ということを選択されている場合も多数お見かけします。

そんな中、日本総合研究所では、2年後～10年後を見据えた改革こそが今、最優先課題であるとお提言します。

先の見えない時代だからこそ、先をなんとか見据えなければいけない。しかしそのための情報は十分ではない。また、ある程度方向性は見えていても、例えばグローバル展開のための具体的な行動が必要だとわかっていても、どうすればよいかわからない。

そんな悩みにお答えしたいと考え、今回のセミナーを開催いたします。

当セミナーでご提言することは、営業戦略の改革と、営業組織・人材の行動変革です。

一見当たり前前のテーマですが、AGENDAをご覧いただければ、当たり前でない内容をご確認いただけると思います。

皆様の更なる成長と成功のために、日本総合研究所の知見をぜひご活用ください。

主席研究員 三宅 光頼
主任研究員 平康 慶浩

第一部：営業戦略・顧客関係構築

13時30分～15時

講師：平康 慶浩

●市場のダイナミクスを理解する

- ▶ステークホルダーの相互関係で市場は形成される
- ▶自分が選択を変えると相手も選択を変える

●最適戦略の考え方

- ▶相手がどのような選択をしても勝つ状況がある
- ▶こちらがどのような選択をしても負ける状況がある
- ▶自分と相手との関係で選択が大きく変わる

●一般的商社・卸の戦略

- ▶情報システムと物流改革が生むダイナミクスの変化
- ▶マーケティング・ミックスはどの企業も推進している
- ▶競争要因と成長要因の違い
- ▶リスクヘッジのレバレッジ比率が商社・卸の本質基準

●市場のルールが変わった場合の戦略

- ▶アスクル対文具商社の事例：リテールサポートのさらなる強化、だけでは勝てない
- ▶総合商社の事例：バリューチェーンの拡大

●企業理念との関わり

- ▶不変の理念と臨機応変な戦略とのすり合わせ
- ▶理念は生命の本質につながらなくてはならない
- ▶まず生き残ると、次に成長すること、そのために変化すること

●まとめと提言

- ▶競合他社との比較を常に念頭におく
- ▶ミクロの競争とマクロの競争を同時に考える
- ▶根拠と実証の繰り返しをやめない

第二部：営業組織・人材の行動変革

15時15分～16時45分

講師：三宅 光頼

●営業がうまくいかない理由

- ▶なぜ営業社員はサボるのか
- ▶なぜ教育研修がすぐに効果をなくすのか
- ▶なぜ評価制度が機能しないのか

●人が合理的に動かない理由

- ▶不合理な行動主体としての再定義
- ▶不合理な人を動かす方法は3つしかない

●行動に着目した学問の発展

- ▶行動経済学：経済学はもともと心理学と不可分
- ▶誰もが納得できる仕組みで、ありえない結果を

●マネジメントに活用するために

- ▶不確実性からスタートして組織と人を定義
- ▶戦略に沿った行動がよい結果を生むという認知
- ▶行動を変革するためのオペラント・コンディショニング

●営業組織・人事改革事例

- ▶トップセールスを生み出し続けるための特別扱い
- ▶スタープレイヤーを排除するための専門性集結
- ▶人の旬を活用するためのライフサイクルマネジメント

●まとめと提言

- ▶最適行動を生み出すためには戦略ありき
- ▶繰り返し行動の変革を促す
- ▶新しい行動を生み出した企業が生き残る

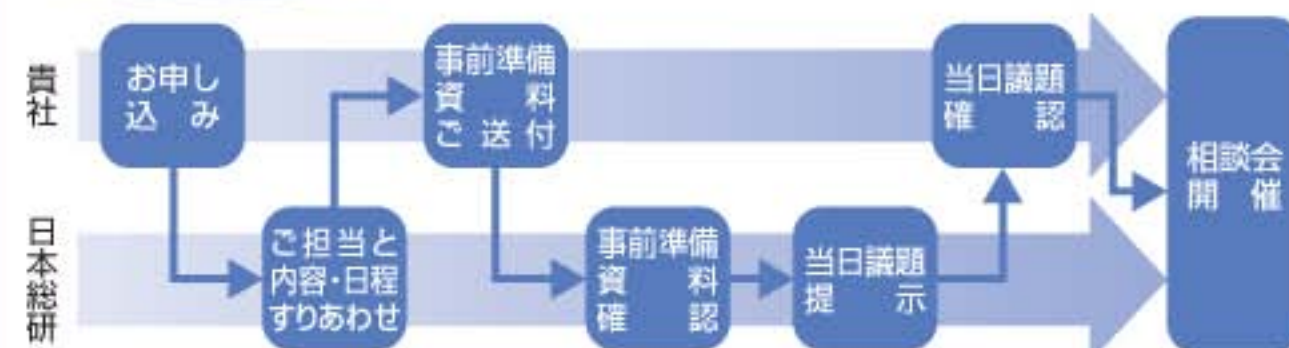
具体的な営業改革をご検討されている皆様へ

セミナーにてご案内している営業戦略・顧客関係構築および営業組織・人材行動変革について、自社の状況にあわせた、より詳細な検討と議論をご要望の方々へ、営業改革検討会をご案内します。

この検討会では限られた時間ではありますが、貴社側でご認識されている具体的な課題について協同で議論し、何らかの進展を目指すものです。2010年度に向けた営業戦略の検討にぜひお役立てください。

開催日時：2010年1月～2月中(日程については個別に調整)
開催場所：日本総合研究所東京本社 あるいは 大阪本社
開催時間：2時間を上限とする
開催費用：1社21,000円(セミナー同時申し込みの場合割引あり)
参加人数：3名まで

相談会実施の流れ



講師のプロフィール

三宅 光頼

組織行動改革および人材マネジメントのプロフェッショナル。
特に人材ポートフォリオの概念や役割制度、リーダータイプの研究など、時代を先取りしたマネジメント改革を手がけてきた。

株式会社日本総合研究所 主席研究員
名古屋商科大学大学院マネジメント研究科 教授

著書 「ガバナンス経営—攻めすなわち守りの経営とは—」 PHP研究所、2006(共著)
「CKO-ナレッジを活かす経営」 生産性出版、2001(共著) 他



平康 慶浩

金融工学(カネ)と人材マネジメント(ヒト)に精通した、異色の戦略コンサルタント。
徹底した調査・分析と人間の行動心理分析の両面から、競争に打ち勝つ企業戦略を策定する。

株式会社日本総合研究所 主任研究員

著書 「ファンドマネジメントのすべて」 東京書籍、2007(共著)
「eビジネス時代の人材マネジメント」 東洋経済新報社、2001(共著)

