

カリキュラム

第1回

9/19(木) 13:30~15:45



座学

購買活動の変化を踏まえたこれからの中小製造業の営業戦略
～激変する産業構造を踏まえた中小製造業の生き残り策を探る～

仲間と共に歩むV字回復ストーリー

～人を活かす組織づくりとWebマーケティングを有効活用した新規顧客開拓の手法を探る～

1. 傾聴を意識した組織づくり
2. 社員一人ひとりの声に耳を傾け、信頼関係を築きながら、強い組織を作るためのアプローチ
3. 営業のためのWebマーケティング
4. 効果的なWebマーケティング手法を活用し、営業活動を強化する手法
5. Webマーケティングに資する人材採用
6. Webマーケティング戦略を推進するために、適切な人材を採用する方法とその育成

講師

人見 雄一 氏

ひとみ ゆういち

御津電子(株) 代表取締役社長

2007年株式会社リクルート入社。3年の契約社員として入社し、Hot pepper Beauty大阪北エリアを担当。新規開拓営業・既存顧客営業を通じて、複数の個人賞を受賞。2010年株式会社リクルートリーダー任用。3年の営業成績が認められ、リーダーに任用され、札幌と東海エリアを担当。チームと個人の業績最大化を通じて、複数のチームタイトルと個人賞を受賞。2013年株式会社リクルート正社員採用GM任用。リーダーとしての営業成績が認められ、正社員登用・GM任用。組織業績の最大化を通じて、複数の組織タイトルを受賞。人材を採用して育成する事で、ヒトの可能性は無限大である事を実感。2017年御津電子株式会社入社。取締役として入社。赤字続きの厳しい工場を、仲間と共にV字回復を実現。コロナの中でも過去最高業績を記録。2022年御津電子株式会社代表取締役就任。ものづくりは幸せづくりという経営理念を掲げ、現在に至る。

第2回

10/3(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)



座学・演習

これからの営業のあり方・営業の基本(自社理解を深める)

- 多様化した働き方に呼応するように、営業のあり方も急速な変化を見せています。闇雲に取り組む非効率な営業手法を脱却するため、変化に対応した新しい営業のあり方を経験豊富な講師陣のノウハウをもとに解説いたします。
- 自社の強みを改めて見つめることで、実際の営業現場で“顧客に求められる”営業になる手法をお伝えします。

1. 【講義】今求められる営業とは
2. 【講義】新規開拓の重要性と顧客接点構築手法
3. 【講義】既存顧客からの成果獲得を目指す
～Give起点での営業活動で強固なリレーションを創る～
4. 【実技】自社・自社プロダクト理解
～自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いて理解し、営業に活かそう～
5. 【実技】これまでの商談結果や取引実績の振り返り
～どこの誰にどんなニーズがあるのか、ターゲット選定基準をつくらう～

講師

松井 愛莉 氏

まつい あいり

(株)セブリック
セールスカンパニー
コンサルティング事業部 シニアコンサルタント

新卒でセブリックに入社後、複数部署において営業代行プレイヤーを歴任。その後、花形であるアカウントセールスを経験後コンサルティング事業部に異動。大手セールステックベンダー、大手通信教育事業会社、プロスポーツ球団などのコンサルティングに加えてコンサルタントのマネジメントに従事。また、営業研修講師として大手内資嗜好品メーカー、大手通信事業会社、大手Sler、社内の新人育成講師などの登壇を数多く経験。受講生からは、笑顔の奥に秘めた厳しさと歯に衣着せぬ鋭いフィードバックにより絶大な信頼を寄せられている。

第3回

10/10(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)



座学・実習

新規開拓実践研修①

～アウトバウンドや生成AIを用いた営業活動で営業生産性を大きく向上させよう！～

「面談機会の創出編」

多くの企業様が展示会などのインバウンド施策で、新規顧客との商談の機会を創出していることと思います。展示会は有効な手法ではあるものの、取引を希望している企業が来場し、ブースに訪問してくれるかをコントロールすることは難しいでしょう。

そこで今回は、自分たちが取引したい企業との接点を持つことをテーマに、アウトバウンドと呼ばれる営業手法のトレンドから今すぐ使えるテクニックまで詳しく解説いたします。また、営業活動の効率化に大きく寄与する“生成AIの活用基礎”を学び演習を通じて現場で活用するためのフォローを行います。

1. 【講義】最新の営業手法トレンド把握
2. 【講義】営業チャネルとしてのアウトバウンドの重要性
3. 【講義】電話やメール等による営業活動のテクニック
(商談前のWebサイト等の有効活用方法もお教えします。)
4. 【講義・実技】生成AIを営業活動に取り入れてみよう
5. 【実技】営業トークスクリプトの作成
6. 【実技】実際にリストへ営業をかけてみよう!
(10月3日に選定したターゲティング先や既存顧客、ウェブ上で獲得したリストも含む)



講師

島田 陽太 氏

しまだ ようた

(株)セブリック
セールスカンパニー
B2Bマーケティング支援事業部 マネージャー

2017年にセブリック中途入社。製造業向け大手マッチングサイト運営企業、大手名刺管理システム企業など数多くのプロジェクトにおいて営業プレイヤーと組織マネジメントを歴任。特に製造業への造詣の深さでは社内での他の追随を許さない。また、展示会出展支援や営業コンテンツ作成などのマーケティング領域における経験も豊富で、社内の表彰を総務にしている。現在は、製造業支援やSaaS領域の営業組織立ち上げや仕組化や営業マネジメントを専任で行うと同時に、研修講師として長野県産業振興機構主催セミナーに4年連続で登壇するなど、受講生に寄り添う姿勢と経験により信頼を集め続けている。