

平成27年10月2日

「営業の成果は“意識チェンジ”から生まれる！」セミナー開催！

～ 公益財団法人 千葉県産業振興センターと共催 ～

株式会社 千葉興業銀行（頭取 青柳 俊一）は、公益財団法人 千葉県産業振興センター（理事長 庄司 英実・千葉県よろず支援拠点）が開催する「営業の成果は“意識チェンジ”から生まれる！」セミナーを共催することとしましたのでお知らせいたします。

本セミナーは売上拡大のために必須となる営業活動の場面で成果に結びつくマインドとスキルを中小企業・小規模事業者の役員・管理職の方々が身につけることを目的とするものです。本セミナーはワークショップ・ロールプレイングを中心に構成されており、実践的に学ぶことができます。

当行は、これからも「地域のお客さまのベスト・コンサルタント」となることを目指し、地域のお客さまのより高度な経営相談にお応えできるよう、中小企業の経営改善に資する情報発信をさらに強化してまいります。

記

1. 開催日時 平成27年11月9日（月）
 - ・セミナー 13:00～18:00
 - ・個別相談会 18:00～18:30
2. 会場 クロス・ウェーブ幕張 中研修室A
千葉県美浜区中瀬1-3 幕張テクノガーデンA棟
3. 講師 特定非営利活動法人ワクワク営業応援団
理事長 渡邊 茂一郎 氏
4. 定員 20名（申込先着順）
5. 参加費 無料
6. お問い合わせ・お申込先 別添のチラシをご覧ください。

以上

営業の成果は “意識チェンジ”から生まれる！



当セミナーはワークショップや、ロールプレーを中心とした内容にて構成されています。

~~「待ちの姿勢」~~、~~「一度きりのアプローチ」~~、~~「案件化できない」~~
明るくどんどん動ける自分を作り、開拓営業の課題を乗り越えましょう！

セミナー内容

① 顧客の心を動かすための行動

○購買経験の中にヒントあり ○顧客を喜ばせよう

② 顧客のパートナーになろう

○顧客のパートナーとして「お節介をやく」ロールプレー

【開催日時】平成 27 年 11 月 9 日 (月)

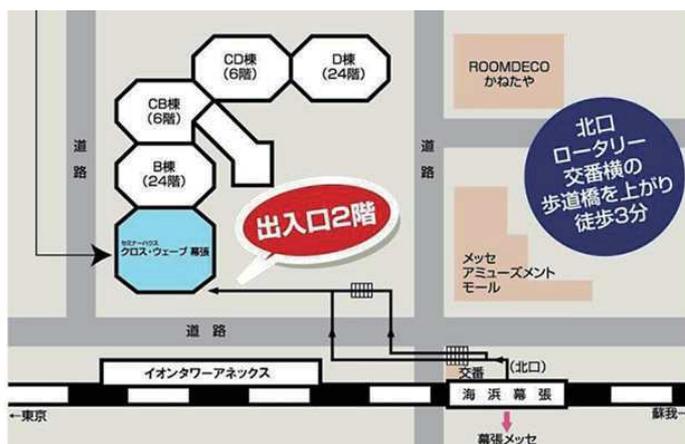
13:00 ~ 18:30 (受付 12:30 ~)

【開催会場】クロス・ウェーブ幕張 中研修室A

千葉市美浜区中瀬 1-3 幕張テクノガーデンA棟

【募集人数】20 名

【参加費】無料



申込方法・注意事項

参加申込書(裏面)に必要事項を記入し千葉県よろず支援拠点、または株式会社千葉興業銀行 営業統括部 ナレッジ企画室へFAX、若しくは千葉県産業振興センターHP (<http://www.ccjc-net.or.jp>) 内申込フォームよりお申込みください。なお受講決定の連絡や受講票の送付は行いませんので、予めご了承ください。(定員超過により受講できない場合のみ連絡させていただきます。)

お問い合わせ先・お申し込み先

公益財団法人千葉県産業振興センター 総合支援室 (千葉県よろず支援拠点)

〒261-7123 千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBG マリブイースト 23 階

TEL: 043-299-2921 FAX: 043-299-3411

E-mail: yorozu@ccjc-net.or.jp

株式会社 千葉興業銀行 営業統括部 ナレッジ企画室

〒261-0001 千葉市美浜区幸町 2-1-2

TEL: 043-248-6121 FAX: 043-247-4701

主催: 公益財団法人千葉県産業振興センター

千葉県よろず支援拠点 (経済産業省関東経済産業局委託事業)

共催: 株式会社千葉興業銀行

後援: 特定非営利活動法人コスモス経営塾

13:00 ~ 18:00 「営業の成果は意識チェンジから生まれる！」

中小企業の新規営業活動を担っておられる役員・管理職の方は、営業を苦手とする方が多いようです。それは以下のようなバイアスがかかっているからではないでしょうか？

- ターゲット企業の敷居の高さによる門前の気おくれ
- 初対面コミュニケーションにおける自己表現の迷い（営業＝卑屈。それは矜持に反する）
- 過去の失注のトラウマ（自社技術が認められなかったなど、自尊心の傷つき）
- 取引の長い顧客との親密感（居心地の良さ）からくる新規企業への過度な緊張感
- 偏った自己規定からくる開拓営業の苦手意識（そもそも私は職人だから、...）

その結果、次の様な開拓営業の課題を乗り越えることが難しくなっていないですか？

「待ちの姿勢」

- ・ 展示会で名刺交換した先に電話もメールもしていない。
- ・ アプローチすべき企業に資料はDM するが、電話はかけない。
- ・ 第三者が紹介してくれるのを待っている。

「案件化できない」

- ・ せっかく声をかけて頂いても積極的な姿勢を示さないので淡々と対応してしまう。
- ・ 宿題を頂いたものの、踏み込みが足りないために、真のニーズを掴んでいない。
- ・ 相談があったにも関わらず現場が多忙で、表面的な情報提供程度で済ませてしまう。

「一度きりのアプローチ」

- ・ 展示会の後、一度は訪問したが話が盛り上がりず、そのあと接触しづらくなる。
- ・ 次回訪問に向けた宿題をつくることができない。
- ・ 1 回目の訪問から間を置きすぎてしまっ忘れてられる。また相手が異動している。

バイアスを緩和し、「1 機関でも多く、腰軽くアプローチする」、「面談した見込み企業に一步深く踏み込む」を目指しましょう

受講後の姿（ヒントが得られます）自分の意識を、営業視点からお客様視点に変え、明るくどんどん動ける自分を作ります。
・ お客様の課題を解決する仕事のあり方を学ぶ ・ お客様との楽しいコミュニケーションの取り方を知る



【当日の講師】 特定非営利活動法人ワクワク営業応援団
理事長 渡邊 茂一郎 氏

大学卒業後、富士ゼロックス株式会社入社。法人営業に従事し、営業所長、営業教育スタッフを歴任。2000年に株式会社富士ゼロックス総合教育研究所へ異動し、営業改革コンサルタントに従事、西日本支社長、コンサルティング部長を歴任後、2011年にAMマイスター株式会社を設立、2013年特定非営利活動法人ワクワク営業応援団理事長に就任し、現在に至る。約20業界の法人営業を実践的に指導してきた。落ちこぼれ営業マンからトップ営業マンに上り詰めた自身の経験に裏付けされたセミナーは参加者に多くの気づきを与えるとともに、地域社会の活性化に貢献している。

18:00 ~ 18:30 個別相談

セミナー講師及び
千葉県よろず支援拠点サブコーディネーター

参加申込書

参加申込書にご記入のうえ、千葉県よろず支援拠点（FAX：043-299-3411 メール：yorozu@ccjc-net.or.jp）または株式会社千葉興業銀行 営業統括部 ナレッジ企画室（FAX：043-247-4701）までお申込みください。なお、ご記入いただいた個人情報につきましては、千葉県よろず支援拠点において、本セミナー申込みに関する受付名簿の作成および申込者様へのご連絡、今後のセミナー情報や経営に関する情報提供をさせていただきます。*セミナー開催時に撮影した写真等はHPに掲載する場合があります。あらかじめご了承ください。

ふりがな 企業名	TEL
所在地 〒	—
E-mail	
受講者	ふりがな
① 役職名	氏名
② 役職名	ふりがな 氏名
③ 役職名	ふりがな 氏名
相談希望	コーディネーターによる相談希望 有・無（差支えない範囲で内容をご記入ください）

※「有」の方には後日、相談日等をご連絡をさせていただきます。