

平成30年度



がんばる企業を応援します  
(公財)あきた企業活性化センター



商談会に向けた「準備」は万全ですか？  
商談会での意見交換を未来の営業力強化につなげていますか？

# あきた営業力強化塾 2018

～商談会の成果を「準備」と「フォロー」で最大化～



**STEP 1** 商談会の事前研修  
セミナー① (2日間)

1日目 8月28日(火) 13:00～17:00

2日目 8月29日(水) 9:30～16:30

セミナー①: 商談会の準備の進め方  
自社の価値を伝える機会を活かすために



10月10日(水) 秋田広域商談会



**STEP 2** 商談会の事後研修  
セミナー② (1日)

10月16日(火) 13:00～17:00

セミナー②: 成果の出るフォロー営業の進め方  
商談会での「きっかけ」を今後につなげるために



**STEP 3** 個別相談会  
《希望者:先着5社まで》

10月17日(水) 【9:30～16:30のうち指定時刻】

個別相談: 自社の営業力強化の実際(個別策の検討)  
相談時間: 1社あたり60～70分程度



自社の事情をふまえた  
丁寧なアドバイスが個別で  
受けられるチャンスです

- 商談会のふりかえりと状況把握
- 自社の現状整理 (市場・顧客、競合状況)
- 自社の営業戦略・営業計画の整理・確認
- 商談の進め方、見込客への訪問作戦の検討等

商談会の  
事前事後の流れを通した「一貫サポート」で「成果につながる営業力」を身につけよう!

【講師】中小企業診断士 佐藤康二氏 (株式会社エム・イー・エル取締役)

● 企業勤務を経て起業後、実務経験を活かしてコンサルタントに。一人ひとりの「やる気」を引き出しつつ、組織としての力を活かした営業力、マーケティング力の向上で多数の中小企業の経営力強化をサポート。 ● 中小企業大学校や全国の商工会議所における講演・セミナー講師としても活躍。 ● 著書に『どうすれば組織はイキイキするのか?』『なぜ、人は本気で働かないのか?』(同友館)。ダイヤモンド社の営業専門誌『ダイヤモンドビジョナリー』に「繁盛店から学ぶ営業改革のヒント」を連載他執筆多数。

■ 昨年度の講座実績例——岩手県産業振興センター「次世代マネージャー養成講座」、栃木県産業振興センター「経営リーダー育成塾」、栃木県南地域地場産業振興センター「営業マン・営業ウーマン研修」、群馬県産業支援機構「ぐんま実践マネジメントスクール」、中小企業大学校「経営管理者養成コース」「経営戦略策定コース」「提案営業研修」他

◇会場——ルポールみずほ (秋田市山王4-2-12)

◇対象者——「秋田広域商談会」への参加を前提とした県内企業の経営者および営業担当者等

◇参加費——無料 ◇定員——●事前研修:30名 ●フォロー研修:30名 ●個別相談会:5社(先着順)

◇申込方法——参加申込書へご記入いただき、E-mailにて8月20日(月)までにお申し込みください  
(定員に達し次第、締め切りますのでお申し込みはお早めに)。

カリキュラムの詳細はウラ面へ



お問合わせ先

〒010-8572 秋田県秋田市山王三丁目1-1 県庁第二庁舎2階

公益財団法人 あきた企業活性化センター 経営支援部 取引振興課

TEL:018-860-5623

FAX:018-860-5612

E-mail:hanro@bic-akita.or.jp

Step.1 事前研修 (2日間)		Step.2 事後研修(フォロー研修)	
8月28日 火曜日	<p><b>セミナー① 商談会の準備の進め方</b> ■■■■ 1日目 ■■■■</p> <p>1. はじめに ~チャンスを活かせ! 商談会を100%活用しよう~ ・当コースの全体像 ・事前研修のねらいと進め方 ・自社の価値を伝える機会を活かしきるために</p> <p>2. 自社の営業力の実態を知る ~自社の過去と現状~ ・自社の営業力の実態を知る ・これまでの顧客、製品・サービス、売上の実態を知る</p>	10月16日 火曜日	<p><b>セミナー② 成果の出るフォロー-営業の進め方</b></p> <p>1. はじめに ~フォロー-営業の重要性~ ・フォロー-研修のねらいと進め方 ・事前研修のふりかえり、商談会のふりかえり</p> <p>2. 商談会のフォロー-営業の進め方 ~成果の出るフォロー-営業とは~ ・商談会での「出会い」を成果につなげていますか? ・相手の職種・立場に応じたフォロー-営業 ・商談会でうまくいったこと、うまくいかなかったこと ・フォロー-営業でうまくいっていること、うまくいっていないこと</p> <p>3. フォロー-営業で自社の営業力を再構築する ~顧客との折衝から学ぶこと~ ・商談会での「経験」をその後の営業力強化につなげていますか? ・商談会をふりかえり、今後の営業戦略を考える ・ターゲット設定・仮説設定の検証とターゲット・仮説の再設定</p> <p>◇まとめ 今後に向けて ・商談会を振り返り、今後の製品戦略・技術戦略を考える</p>
8月29日 水曜日	<p>■■■■ 2日目 ■■■■</p> <p>3. 自社の営業力の未来を考える ~自社のこれから~ ・自社の営業力の未来を想像する ・商談会でのターゲット選定と仮説の設定</p> <p>4. 商談会は自社のプレゼンテーションの場 ~自社の価値を伝える機会を活かしきるために~ ・自社の魅力、価値とは ・技術・製品の魅力、価値とは ・相手の職種・立場に応じたコミュニケーション</p> <p>5. 商談会の準備(演習) ~自社の準備を実際にやってみよう~ ・営業ツールの準備 ・商談の準備 ・営業活動の準備</p>		
<b>Step.3 個別相談会 10月17日 水曜日</b> <span style="float: right;">希望者のみ:先着5社まで</span>			
<b>各社の相談時間内での個別相談の進め方・テーマの例</b> <span style="float: right;">※1社あたり60~70分程度</span>			
<p>(1)チェックシートを活用した自社紹介[10分] (2)商談会のふりかえりと状況把握[10分] (3)自社の現状整理(市場・顧客、競合状況)とアドバイス [10分] (4)自社の営業戦略・営業計画の整理・確認とアドバイス[10分] (5)自社の商談の進め方、見込客への訪問方法のアドバイス[10分] (6)まとめ、質疑応答[10分]</p>			