mojimoji2

**営業力強化のためのマーケティングを習得**　　　

Thanks Ticket 対象講座

今や営業力向上にマーケティングは欠かせません。

　ヒアリング技術を高め、本当に必要なマーケティング情報を収集し、効果的な営業活動につなげることが必要です。

本講座では、営業を楽にする実践的なマーケティングを、事例と演習を交えて解説します。

**概　要**

**日　時**　　2020年**6**月**9**日（火）13:00～17:00

**会　場**　　大阪商工会議所　北支部会議室

（大阪市北区西天満５－１－１ザ・セヤマビル２階）

**受講料**　　会員16,760円　特商・一般25,140円

(１名様、テキスト代・消費税込）

**講　師**

株式会社パワー・インタラクティブ 代表取締役

**岡本 充智 氏**

㈱アシックスで新規ブランド開発や新規市場開拓、住友ビジネスコンサルティング㈱で営業戦略立案及び実行支援、㈱パワー・インタラクティブで営業革新の仕組みづくり。各地商工会議所、金融機関系コンサルティング会社でセミナー実績豊富。流通科学大学大学院非常勤講師、千葉大学大学院非常勤講師。

(3)ロングリスト(時間をかけて攻略)と

ショートリスト(商談・クロージングに入る)を作る

**4. マーケティングとインサイドセールスで営業につなぐ**

(1)インサイドセールスは顧客のネット活用の副産物

(2)顧客が知りたいのは商品の機能や価格ではなく、

自社の課題を解決できるかということ

(3)インサイドセールスで顧客の心理を引き寄せるやり方

**５．訪問アポ・ヒアリング・提案・商談・クロージング・**

**受注に至る営業プロセスをマネジメントする**

(1)営業プロセス管理は個人ではなくチームで行う

(2)顧客別の営業活動K(Keep)P(Problem)T(Try)を作る

(3)問題解決が出来る顧客を見つけることがマーケティングの役割り

**１．営業が必要とするマーケティングとは**

(1)マーケティングはデータ活用、営業はお客様の問題解決

(2)営業が勝てる戦いを出来るように仕掛けるのがマーケティング

(3)営業が欲しいのはどの池に餌を欲しがっている魚がいるかということ

**２．本当に必要なマーケティング情報を収集する**

(1)マーケティング情報とは市場情報・顧客情報・競合情報の三つ

(2)われわれが戦っている市場がどうなっているかを知る

(3)地形(市場)がわかれば戦い方の選択肢も広がる

**３．マーケティング力を上げるためには**

**ヒアリング技術を高める**

(1)顧客のBANT(予算・キーマン・ニーズ・納期)を聞き出す

(2)訪問アポの前にヒアリングチェックリストを見直す

■申込方法　①下記の受講申込書に所定事項をご記入の上、FAXでお申し込み下さい。申込み後３営業日以内に受付確認のご連絡を、また開講１週間前に受講票を原則メールでお送りします。受付確認の連絡、ならびに受講票が届かない場合はお手数ですが下記お問合せ先までご連絡下さい。（受付確認と受講票の送信先については最下部をご参照下さい。）②受講料は下記銀行口座に開講2営業日前までにお振込み下さい（振込手数料は、貴社にてご負担下さい）。

※開講前2営業日を過ぎたキャンセルにつきましては、受講料の返金をいたしかねます。参加者のご都合が悪い場合は、代理の方のご参加をお願いします。

**※下記銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は手数料不要です。**　ご依頼人番号「９０８０１０００００」の１０桁と貴社名をご入力下さい。

※受講にあたっての注意事項　次に該当する場合、受講をお断りする場合がございます。(1)講師業、士業、コンサルタント業など講師と同業の方、

(2)講座の進行を妨げたり、他の受講者の迷惑となる行為があった場合、(3)過去に(2)が認められる場合　＊反社会的団体及びその構成員と認められ

　る場合は受講をお断りします。

■振込先 りそな銀行 大阪営業部 (当座)　０８０８７２６ 　■口座名 大阪商工会議所 ｵｵｻｶｼｮｳｺｳｶｲｷﾞｼｮ

三菱UFJ銀行 瓦町支店 (当座)　０１０５２５１

■問合先 大阪商工会議所　研修・採用支援担当　☎ 06-6944-6421

三井住友銀行 船場支店 (当座)　０２１０７６４



[申込書]　FAX 06-6944-5188　　（番号間違えにご注意ください）**大阪商工会議所　研修・採用支援担当行**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 会社名 |  | | | | | | | | | |
| 所在地 | 〒 | | | | | | | TEL | |  |
| FAX | |  |
| 業　種 |  | | | | | | | 従業員数 | | 人 |
| フリガナ |  | | 年齢 | 歳 | 性別 | 男・女 | 所属部署 | |  | |
| 受講者名 |  | |
| メールアドレス | | |  | | | | |
| 連絡担当者名 | |  | | | 所属部署 | | | |  | |
| 連絡担当者メールアドレス | | ＠ | | | | | | | | |
| 受　講　料 | | 人分　　　　　　円を　　月　　　日　　　　 　銀行へ振込みます。 | | | | | | | | |
| **受付確認と受講票の送信先** | | チェック下さい→　**□**受講者本人　　**□**連絡担当者　　**□**両方　（✔がない場合は連絡担当者にお送りします） | | | | | | | | |

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所が本セミナーの事務業務に利用するとともに、各種連絡・情報提供（Eメールによる事業案内含む）に利用

します。また講師に参加者名簿として提供します。なお、これらについては受講者ご本人に同意いただいたものとして取り扱わせて頂きます。