

Webセミナー

何かお困りのことは
ありませんか？

商品案内・御用聞き営業から

課題解決型営業へ変革する方法
高度化、複雑化する時代では、課題解決型営業が売上向上を実現する

……
特にありませんね。

2020.4.16 Thu. 13:30～14:30

講師 株式会社セントリーディング 代表取締役 桜井 正樹氏

参加特典 ①営業支援メディア【営業のアドバイス】有料会員限定記事閲覧（当日のみ）
②課題解決型営業を促進する「顧客課題・提案管理シート」
事前に顧客の課題と提案を考え、商談で情報収集を促進するためのシート

対象 経営者、営業部門責任者・管理者、営業企画・経営企画・社内改革担当者、新規事業関係者、人事教育関係者

お申込み <https://www.obc.co.jp/20200416/>



PROGRAM

13:30～14:30 (13:15よりアクセス可)

課題解決型営業を強化する方法

御用聞き営業・商品案内型営業と課題解決型営業の違いや課題解決型営業のプロセス、顧客課題の分析・仮説化、商談力や課題発掘力、提案力、顧客関係力を強化する方法をご紹介します。

今日の営業における問題点と課題解決型営業の重要性

- ✓ 課題解決型営業の実現および「課題解決型営業のプロセス」とは
- ✓ 顧客課題と提案内容の想定、商談、課題・ニーズ発掘、提案方法
- ✓ 営業を強化するための「3つの変革」と「3つの整備」
- ✓ 課題解決型営業による成功事例…
①潜在ニーズに対する案件獲得、②競合に対して勝てる提案とクロージング

※ 参考資料 「課題解決型営業を実現し売上を伸ばす方法」

https://docs.wixstatic.com/ugd/a14d97_3e4ab9fc4932433fac555cfc6971108b.pdf

【講師】桜井 正樹氏

株式会社セントリーディング 代表取締役

営業専門のコンサルティング・アウトソーシング会社で各企業の提案型営業・課題解決型営業強化に従事。その後、大手マーケティング会社で課題解決型営業専門のセールスソリューション事業の立上げおよび事業責任者を経て、2009年に株式会社セントリーディングを設立。法人向け課題解決型営業を専門に支援企業は150社を超える。



特典

1 有料会員限定記事閲覧（当日のみ）

【営業のアドバイス】 <https://eigyau-advice.com/>

顧客視点の強化、クロージングの手法など、数々の営業支援で蓄積した、法人営業のノウハウを多数提供しているポータルサイトです。セミナーご参加の方に限り、有料会員限定の記事をご覧いただけます（※当日のみ）

2 課題解決型営業を促進する「顧客課題・提案管理シート」

事前に顧客の課題と提案を考え、商談で情報収集を促進するためのシート（※終了時のアンケートでご希望の方にご提供）

商品案内・御用聞き営業から課題解決型営業へ変革する方法

日 時：2020年4月16日（木） 13:30～14:30（13:15よりアクセス可）

定 員：50名（事前申込制・無料）

【お問い合わせ】

株式会社オービックビジネスコンサルタント

堀江／坂本／大槻／島津

Tel：03-3342-1880（9：00～17：00 土日祝祭日を除く）

Mail：obc-as@obc.co.jp

【共催】

株式会社セントリーディング／東京海上日動火災保険株式会社／

株式会社東京海上日動パートナーズT O K I O／宝印刷株式会社／

株式会社オービックビジネスコンサルタント

※ 講師・共催企業と同業の方はお申込みをお断りする可能性があります。

※ 講師及び講演内容は予告なく変更になる可能性があります。

お申込み <https://www.obc.co.jp/20200416/>

