

法人向け課題解決型営業・戦略営業の 株式会社セントリーディング

株式会社セントリーディング 事業内容 法人向け課題解決型営業・戦略営業専門の営業支援事業
 www.centleading.co.jp 所在地 東京都新宿区西新宿6-12-7 ストック新宿1階
 設立 2009年1月 TEL 03-5909-7740
 資本金 1,000万円 E-mail info@centleading.co.jp



多くの企業の営業支援で蓄積した「課題解決型営業メソッド」で
 貴社の専門性に「顧客視点力[®]」を提供し課題解決型営業・戦略営業の強化を支援します。

研修・実践指導
サービス

コンサルティング
サービス

営業ノウハウ配信サービス
「営業ポータル」「営業のアドバイス」

業界・商品の専門性
(自社の視点)

戦略力
戦術力

顧客視点力[®]
(顧客の視点)

- ✓ 自社の業界の知識
- ✓ 自社の商品やサービスの視点
- ✓ 自社の技術的な視点
- ✓ 自社の業務や体制の視点

マネジメント力

人材力
実践力

- ✓ 顧客の市場環境や戦略の視点
- ✓ 顧客の事業や業務、体制、商品の視点
- ✓ 顧客の課題やメリットの視点
- ✓ 顧客の組織や予算、計画の視点

御用聞き営業・商品案内営業

待ち受け型・要望対応型営業

グループ内販・親会社依存

既存顧客・既存事業・商品中心

属人的・感覚的・場当たりの営業

課題解決型営業・提案型営業への変革

既存顧客に対する積極的シェア拡大の促進

自立的営業・外販へのシフト

新規開拓・新規事業拡大・新領域拡大の促進

組織的・体系的・戦略的営業への変革、PDCAの推進

顧客課題考察・仮説化力

顧客の市場環境、経営課題、戦略、事業や業務などに対して提案可能な課題を考える力。

商品価値考察・仮説化力

商品の機能や強みから顧客の用途や価値を考える力。顧客の課題と商品の用途・価値から提案内容を考える力。

商品価値訴求力

顧客の状況や課題に合わせた商品説明シナリオ作成力。顧客に興味を持たせる説明力。商品の価値を訴求する力。

課題・ニーズ発掘力
ヒアリング力

顧客の課題やニーズを発掘する、理解させ案件を獲得するヒアリング力。多様、収集しにくい情報を聞き出す力。

コミュニケーション力
相談関係構築力

顧客と相談関係の要件と相談関係を構築する力。相談関係を構築するコミュニケーションの方法やテクニック。

提案力・仮説提案力

顧客の市場環境、経営顧客に課題と解決策、メリットを説得する提案書を作成する力とプレゼンテーション方法。

顧客分析力
クロージング力

顧客を分析する力。組織や決裁者、予算、競合など受注を獲得するための要件の把握と対策を考え、実行する力。

アプローチ力
新規開拓営業力

ターゲットにコンタクトする力、関係を構築する力。新規顧客に対し課題・ニーズを発掘し案件を獲得する力。

戦略・戦術策定力

顧客分析から営業の戦略や計画を考える力。自社・商品、市場、競合から営業戦略と営業方法を考える力。

マネジメント力

営業計画や戦略、営業進捗に対し課題と対策を考え、修正・指導する力。PDCAを推進し計画達成を考える力。

株式会社セントリーディング 営業支援サービス

研修・実践指導サービス

ターゲット顧客に対する営業研修と手法共有で研修後の実践と組織的な促進を実現する営業研修

- サービスの特徴
- ターゲット顧客に対する営業方法の作成・指導で、研修後にターゲット顧客へ実践
 - 研修後に促進できる手法・テンプレートを提供し、継続的な実践を促進
 - グループワークの実習で手法やテンプレートを共有し、組織的な営業活動を促進

企業内研修サービス

企業様ごとに企画し貴社内で開催する営業研修
受講者数：上限なし / 時間・費用：ご要望を伺いご提案します。

合同研修サービス

複数社の合同参加で開催する費用を抑えた営業研修
受講者数：4名まで/1社 ※1名でのご参加はご遠慮ください。 / 時間・費用：5時間×2日間・30万円/1社

実践指導サービス

研修後に、月1~2回・6ヶ月以上の継続的な営業活動に対する実践指導
受講者数：上限なし ※3名~5名のチームごとに開催 / 時間・費用：2時間程度/回・10万円/回

意識・体質改善プログラム

適正な営業活動の推進に問題になる4つの意識・体質を改善するプログラム

- サービスの特徴
- 貴社の戦略やビジネスモデルと実行方法を考えることで意識を醸成
 - 研修後の実行・運用施策による継続的な実行で意識・体質の浸透・定着を実現
 - グループワークにより共通意識を醸成することで組織的な促進を実現

自主性・積極性・組織意識

会社の戦略や方針、課題を自ら考え、理解し、組織内で積極的に行動する意識や体質

売上・利益・回収意識

売上意識や適正な経営、事業運営を実現するための利益や回収に対する理解・意識と実行方法

セルフマネジメント・PDCA

流動性の高い営業業務に対し、計画や段取り、課題と対策を考え、効率的に遂行するセルフマネジメント力

リスク・契約意識

リスクを察知する体質や契約に対する理解と意識、トラブルのリスクを最小限に抑える体質

コンサルティングサービス

適正な営業戦略と組織的に促進できるしくみを実現するコンサルティング

- サービスの特徴
- 様々な会社の営業を支援し確立した「課題解決型営業メソッド」で適正な営業を実現
 - 戦略、しくみから営業現場での指導により実行および定着を促進するコンサルティング
 - 研修・実践指導サービス、営業ノウハウ配信サービスと組み合わせ、総合的に支援

営業戦略・戦術支援

市場・商品分析から営業戦略や戦術の策定、営業ツールや各種販促施策の策定を支援します。

営業標準化支援

営業プロセス、戦術、管理方法の標準化からPDCAサイクルや評価制度の確立を支援します。

営業改革支援

営業戦略や営業社員・体制分析から強化・改革を実現する企画や推進方法を策定し支援します。

営業ノウハウ配信サービス

営業活動やマネジメント、教育・指導、戦略や改革に必要な営業ノウハウを配信するWEBサイト

- サービスの特徴
- 顧客課題の考察、提案、クローージング、指導、戦略・・・営業に必要なノウハウを総合的に掲載
 - 毎月、営業社員に新しい営業ノウハウをメールで配信・・・営業社員のスキルアップへの動機づけ
 - 自分と自分の会社の経験だけでなく・・・様々な会社の営業ノウハウで営業強化を実現

営業ポータル
eigyou-portal.com

法人会員サービス
営業の理論や手法、テクニックや事例、テンプレートと作成マニュアルを提供し貴社の営業活動や営業の強化、改革を促進します。

営業のアドバイス
eigyou-advice.com

個人会員・法人会員サービス
様々な会社で蓄積した営業ノウハウやテクニックと毎月のアドバイスメールで、営業の様々なシーンに対するアドバイスを提供します。



営業支援サービスの詳細は・・・セントリーディングHP > Business (<https://www.centleading.co.jp/business>)

支援対象業界・企業

IT企業	各種業務システム、CRMシステム、ネットワーク、モバイルシステム、CAD・CAE、各種インテグレーション、仮想化、セキュリティ、運用・サポート、データセンター・クラウド、IOT、AI、RPA、IT機器、ほか
メーカー・商社	事務機器・設備機器、環境機器、医療機器、各種部品・素材・資材、資源・エネルギー、ほか
その他	広告・販促・印刷サービス、人材・採用支援、アウトソーシング・BPOサービス、各種コンサルティングサービス、建設・設計、運輸・物流、旅行・ホテル、そのほか法人向けサービス