

できる営業社員は競争しない！
新規営業の新しい常識！



ブルーオーシャン 営業戦略講座

激しい消耗戦が続く中、どのように次の一手を打てばいいか？。まだ、ライバルとの競争が激しい「レッドオーシャン」にとどまりますか？。

ライバル・既存概念にとらわれては、顧客のニーズを掘り起こすことは困難です。「ブルーオーシャン」のフレームワークを活用し、その気づきから営業活動をさらにパワーアップさせるヒント溢れる講座です。

自らの営業力に閉塞感や自信喪失感を抱いている営業社員の方、よりチームワーク営業戦を強化したと考えているセールスマネジャーの方のご参加をお薦めします。

販売不振のデフレ環境下でも、みるみるうちに新規開拓をはじめ、あなたの会社の営業業績が、目に見えるように向上していく秘策が本講座にはあります。

■こんな方におススメです！

【営業(販売)職の方】

- 価格競争に巻き込まれてどんどん値段が下がっていく
- 他社の営業社員と同じような営業方法をしていると思う
- お客様にアピールできる自分のウリを見つけたい

【営業管理、マネジャーの方】

- 昔上手くいった営業方法が今は通用しなくなってきた
- 市場のパイが縮む中、違う方法が必要だと感じている
- 顧客を開拓できる自社のウリを磨き上げたい

実施要項

日 時 ● 平成23年10月27日(木) 午後1時30分～4時30分

会 場 ● ふるさとプラザ3F (大崎市市民活動サポートセンター TEL22-2915)

受講料 ● 会員1名1,000円、非会員1名2,000円 (テキスト代含む)

講 師 ● ライトパートナーズ&コンサルティング株式会社 小林 武司氏

※2時間無料のJA古川の駐車場をご利用下さい。
台数には限りがあります

申込み ● (社)大崎法人会

〒989-6166 大崎市古川東町5-46

TEL 0229-23-5859

メールでの申し込みは ohsakih@cocoa.ocn.ne.jp へ

Fax. 22-6395

(キリトリ線)

10月27日開催「ブルーオーシャン営業戦略講座」申込書

会社名		電 話	
住 所		F A X	
参加者		参加者	

※お申込みいただいた情報は、受講者名簿作成と受講者への連絡等の事項に限定し利用します。



講座内容

1. "ブルーオーシャン"で営業活動をイノベーション！
 - ①レッドオーシャンから抜け出せない営業の特徴
 - ②ブルーオーシャン戦略の全体像
 - ③営業活動におけるブルーオーシャン
2. 戦略キャンパスであなたのブルーオーシャンを探索する
 - ①いまのあなたの営業活動を戦略キャンパスで確認
 - ②顧客のニーズ分析からブルーオーシャンを探索
3. "ブルーオーシャン営業"の実践計画がわかる・見つかる！
 - ①6つのパスから新たな顧客価値を見つけ出す
 - ②"4つのアクション"で提供価値を整理する
 - ③あなたの営業活動の新しい戦略キャンパスを設定
 - ③改革の方向、成長課題の設定

即 ワークシートでまとめる講座だから、
今日から営業活動に活かせる

講師

ライトパートナーズ&コンサルティング(株)事業部長 小林武司氏

1998年大学卒業後、ヤマハリゾートへ入社。会員組織の変更に伴う新規入会者募集に携わる。
また新設された教育研修プログラム、各種団体向けイベントの責任者として個人・法人への営業活動を率先し成功させる。
2002年にコンサルティング業界へ転身。経営者と接点を持ち営業経験を重ね、独自のセールススタイルを磨く。既存顧客のシェアアップとともに新規開拓で実績を上げ、数々の表彰を受ける。
2010年にライトパートナーズへ入社し、企業向け・公的団体向けの営業戦略構築コンサルティング、営業社員研修、各種セミナーなど多方面で活躍中。