

販路開拓塾

自社の商品やサービスをどういった相手にどのような方法で売れば良いのか、頭を悩ませることが多いと思います。また、買い手となるバイヤー企業はたくさんのお社に出会い、商品と触れることで、日々「売れる商品」を探しています。そのため、バイヤーの立場・目線に立ち、バイヤーが本質的に求める価値や商品の持つ優位性、既存商品との相違点を的確に伝えることが重要です。

今回のセミナーでは、商談会に向けて、自社で取り扱う商品やサービスについて見つめ直し、販路開拓の原理原則から、商談の際に最低限備えておくべき対策等を分かりやすく解説していきます。そして、自社オリジナル商談シートの作成を通じてバイヤーの目をひき、採用率を高める方法を学びます。

わかること

- 1 販路開拓に向けて確証を持って進められる手順が理解できる！
- 2 自社や自社商品の良さ、特徴がわかる！
- 3 新たな営業展開の取り組みに自信が持てる！
- 4 自社オリジナルの商談シートを作成できる！

日 時 平成26年9月18日(木)、19日(金) 各10:00～17:00 【全2回】

講師 (株)流通プランニング研究所 代表取締役 川上 正人 氏

講師プロフィール

現在、中小機構中国本部における経営支援アドバイザーを努め、また平成12年から中小企業大学校、東京校、関西校、広島校の講師など「経営革新」「販路開拓」をテーマとした、講演、研修、及び成長戦略の策定、経営改善計画の策定等コンサルティングに取り組んでいる。

経営革新や経営改善などにおいて、戦略を構築し事業計画書を策定するだけでは不十分と考え、平成19年からは、より効率的で効果的な販路開拓の進め方の研究に着手。販路開拓に成功した企業の成功要因をもとに、7つの原理原則と4枚のフォーマットを開発し、販路開拓に取り組む上で必要な準備を支援している。

会場 福井商工会議所ビル 会議室D

定員 30名

受講料 無料

※当セミナーは、10月28日(火)・29日(水)に開催する「第6回ふくいビジネス商談会」のエントリー企業を主な対象とします。

以下のようなことでお悩みの方はぜひ受講をおすすめします！

- ★販売先を増やし、売上を伸ばしたいとお考えの方
- ★経営革新計画の県知事承認を受けたが、成果があがっていない方
- ★自社の開発する商品・サービスの方向性が正しいのかどうか自信が持てない方
- ★新商品を作ったのは良いが、どういうターゲットに営業をかけるべきかわからない方

カリキュラム

日 程	テ ー マ	内 容
9月18日 (木)	① 「まずは基本から」 販路開拓7つの原理原則	● 販路開拓に取り組むために知っておかなければいけないことや研修の進め方の説明
	「理想的な進め方」 販路開拓の取組み手順	● 標準的な販路開拓に取り組む流れの紹介と、これから取り組む作業の説明
	② 「まず、ここから」 商品評価と販売イメージ	● 入り口となる「誰に」「何を」販売すべきなのかを演習によって想定して頂く
	「迷いがなくなる」 優先する商談対象先の選定	● 初期段階における商談対象を、どういった層にすればよいのか、考え方を学ぶ
9月19日 (金)	③ 「相手から信頼されるために」 強み・企業価値の明確化	● 自社の特徴をわかりやすく、好印象を持って頂けるよう説明できる資料の作成
	③ 「取引したくなるように」 商品・取引価値の明確化	● 商談の対象者が、商品や取引することに価値を感じて頂ける資料の作成
	「うまく伝えるために」 効果的商談モデルの策定	● 伝えたいことを伝え、知りたいことがわかるための商談の手順を理解する
	④ 「商談成立を確かなものに」 ツールブラッシュアップ	● 受講者が作成されたプレゼンツールをデモンストレーションによって改編する
	④ 「営業活動を効率化する」 最適な顧客管理の手法	● 限られた時間的制約の中で新規開拓を実現し、取引を維持するための手法を学ぶ
	「うまく伝えられるか？」 受講者プレゼンテーション	● 希望者により、プレゼンを行う。聴講者は、プレゼンを評価し、自己に役立てる

【講師からのメッセージ】



福井の皆さん、こんにちは！販路開拓塾の講師を務めさせて頂く川上正人です。「お客様を増やすこと」これが私の研究テーマです。こうすれば良いという答えがないのが営業です。しかし、うまくお客様を増やしている企業の取組みを見ることで、そこには共通点があり、お客様を増やすための原理原則ともいえる法則に気づくことができました。製造業だけでなく小売業でもサービス業でも業種に関わらず、信頼関係の無い相手に対してどう接するかをテーマとしていますので、売上を伸ばしたい、経営をよくしたいと考える皆様のお役に立てるものと思います。あっという間の2日間になると思いますが、楽しく基本を学んでみませんか。この研修をスタートとして、是非、長いおつきあいを致しましょう。

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課 TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fcci.or.jp

販路開拓塾(9/18・19)受講申込書

お申し込み

FAX 0776-50-6789

事業所名		T E L () -
住 所	〒 -	F A X () -
受講者名	部署 役職	氏名
受講者名	部署 役職	氏名

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。