

## 法人営業の極意

～営業の生産性を上げるには、まずは基本を構築すべし!～



ビジネス環境が大きく変わっているのに、10年1日のごとく、「長年のお付き合い」と「精神論」だけで営業している企業が、まだたくさんあります。法人は個人と違い、必要なモノやサービスを必要な時に必要なだけ、正しい理論に基づいて購入します。つまり、各企業に通じる購入パターンを見抜いて戦略的に営業をすれば、必ず成果は出るのです。システム的な営業による生産性向上に関心のある経営者・経営幹部の皆様のご参加をお待ちしております。なお、本セミナーは、1日セミナー「法人営業の極意」のエッセンスをまとめたものです。

## 記

【日時】2019年5月20日(月)15:00～17:00 (受付開始 14:30)

【講師】古森 創 (こもり そう) 氏 <http://www.komori-consultants.com/>  
株式会社 古森コンサルタンツ 代表取締役/中小企業診断士

## 【プロフィール】

1962年生まれ。1985年九州大学を卒業後、ソニー株式会社入社。営業、マーケティング(国内・海外)を経て、新規事業開発を担当。超小型TVチューナーデバイスによるテレビ付き携帯電話の市場創造や、リチウムイオン電池の電動工具などの新市場開拓に携わる。2009年に独立し、新規事業開発支援および「売れる仕組みづくり」の支援・指導、人材育成、講演・研修、執筆等に活躍。

著書:「新規事業開発成功のための80ステップ」(三修社)など

## 【セミナー内容】

- |                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| 1. 「ターゲット顧客」の設定方法     | 4. 受注までの「勝ちパターン」設計方法       |
| 2. キーマンを見抜く技術         | 5. 少ないマンパワーで効率よく売り上げを上げる技術 |
| 3. 相手に「本気」が伝わる提案書の作り方 | 6. 部下のやる気を高めるコミュニケーションの技術  |

## 【受講いただいた方の声 (講師の過去のセミナーアンケートより抜粋)】

- ・具体的にツールが学べ、実務に生かせると思う。
- ・役に立つ視点がある。特に人間行動力に基づく内容なので、説得力がある。
- ・分析方法や具体的な内容で実行しやすいと思った。
- ・謙虚で聴講者の立場に立った話し方で聞きやすかったです。
- ・部下のモチベーションアップは今の課題だったので、非常に参考になりました。

その他の声はこちらから ☞ <http://www.komori-consultants.com/ct03/seminar01.html>

【会 場】投資育成ビル8階ホール(渋谷区渋谷3-29-22)

・JR渋谷駅の埼京線ホームから新南口改札を出て、右へ2軒目のビル

・地図 <http://www.sbic.co.jp/main/company/access.html>

【受講料】無料

【問合せ】東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永

TEL03-3499-0755 / FAX03-3499-0819

【申込み〆切り】**5月17日(金)** までに、ホームページ

[http://www.sbic.co.jp/main/fronts/seminar\\_list](http://www.sbic.co.jp/main/fronts/seminar_list) からお申込みいただくか、以下の受講申込書にある必要項目をEメール：[gyoshi-seminar@sbic.co.jp](mailto:gyoshi-seminar@sbic.co.jp) へお送りください。なお、本受講申込書のFAXによるお申込みもできます。

【受講票】本セミナーは、**受講票等はありません**。当日1階にて受付願います。

なお、受付開始時刻は、セミナー開始時刻の30分前からです。

以上

## 受 講 申 込 書

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 行

F A X : 0 3 - 3 4 9 9 - 0 8 1 9 Eメール : [gyoshi-seminar@sbic.co.jp](mailto:gyoshi-seminar@sbic.co.jp)

**5月20日(月)開催**

**「法人営業の極意」**

◆ 貴 社 名

◆ 貴社業種

◆ お役職／部署／お名前 (複数参加可)

◆ TEL／FAX

◆ E-mail

◆ 弊社からの投資について(どちらかに○をお書き込み下さい。)

既投資先企業( )

未投資先企業( )

情報の取り扱いについて

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。