

元キーエンス・トップ営業が教える、誰もが活かせる体系的営業スキル 日本生産性本部 主催 営業スタンダード・スキル研修

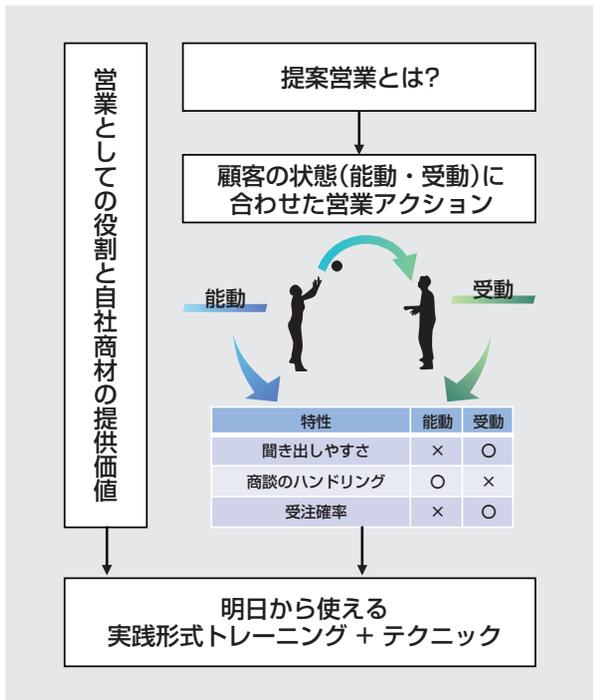
研修時間 / 7時間



期待される効果

- 営業の役割を本質的に理解し、求められる行動を再確認します
- 市場・顧客に応じた商材価値の変化を学び、自社商材の本質的価値を捉える術を学びます
- 提案営業の構造や手法を体系的に理解・体験し、即実践で活かせる提案力を身に着けます

プログラム構成



講師略歴

高村 航

慶應義塾大学商学部卒業後、株式会社キーエンスに入社。製造業や大学・官公庁の工場・研究所向けの同社最高価格帯商品群の直販ソリューション営業とチームマネジメントを長年行う。同時に、社内勉強会の開催を通じ、多くの営業人材の育成にも携わる。同社退社後、日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部専属経営コンサルタントの任につく。



- ・在職期間：2004年4月～2021年3月 ・最終職位：マネージャー
- ・総面談件数：8,723件・25,998人 ・総デモプレゼン件数：7,077件
- ・社内入賞実績：全国個人1位(2011)、全国Gr1位(2011)、ルーキー1位(2005)、他入賞多数

受講者の声

- 実際に自分の業務を思い浮かべながら内容を理解することができた。体験談を交えながらの説明で、とても実感が湧く研修だった。
- 「きっかけは?」「現状は?」など、具体的なキーワードと使うタイミングを学べた。実際の現場ですぐに使ってみようと思った。
- 受動と能動で営業のアプローチの仕方が異なることは特に印象に残った。これまでそもそも間違っていた営業をしていたことに気づけた。

開催日程とスケジュール

通い1日 / オンライン1日

2024年

第208回(通い)	4月23日(火)
第209回(オンライン)	7月26日(金)
第210回(通い)	9月10日(火)

9:30

17:30

第1日

9:30 開始

・顧客の状態に応じた営業アクションを学ぶ
— 「受動」と「能動」の使い分け

1. 営業の役割と顧客価値

- ・経営における営業の本質的な役割
- ・ビジネス・バリューチェーンと「顧客の先の顧客」

3. まとめ

2. 顧客へ提案する

- ・提案営業のメカニズム理解
- ・無形商材(受注生産型)と有形商材(見込み生産型)における具体的提案手法

17:30 終了

1名あたり 参加費 (消費税10%込)	商工研会員	一般(参考)	*うち食事代 2,200円 オンラインは 食事なし
	38,500円 (通い)	41,800円 (通い)	
36,300円 (オンライン)	39,600円 (オンライン)		

講師	日本生産性本部 講師・主任経営コンサルタント 高村 航 他
会場	日本生産性本部セミナー室(東京・永田町) 他 / オンライン (Zoom)
定員	30名