

2016年度 第16回 MDB セミナー

『ソリューション営業の実践が「できる人・できない人」』

～個人のセンスにゆだねない「実践する組織」の作り方～

2017/3/14 10:00～12:00 中央大学駿河台記念館（東京/お茶の水）

2017年3月14日に開催した、第16回 MDB セミナー『ソリューション営業の実践が「できる人・できない人」』のセミナーレポートをお届けします。講師には、営業担当者のスキル把握を得意とし、スキル面からの課題推進と目標達成において多数の実績を有している（株）日本能率協会コンサルティングのCS・マーケティング/セールス革新センター 掛足耕太郎氏にご登壇いただきました。会場には約180名の皆様にお越しいただきました。

セミナー概要

1. ソリューション営業とは何か
2. ソリューション営業の実態
3. 組織として、ソリューション営業が実践できるために必要なこと
4. ソリューション営業をバックアップする仕組み
5. 事例紹介

セミナー内容

「ソリューション営業」の実践を多くの企業が取り組む一方で、現場には「ソリューション営業ができる人」と「できない人」がいます。この違いについて、対比を用いて分かりやすく説明していただきました。また、「ソリューション営業」を組織として実践するために必要なポイントの一つとして、ミッションを実現するためのはたらき「機能を改革する」ことについて重点的に解説していただきました。

講演後の参加者アンケートでは「現状の課題と目標に重なることが多く参考になりました」「できる人、できない人の対比が非常に分かりやすかった」「困りごと順から自社商品マニュアルをつくるのはいい！と思いました」「営業推進部門の機能について、必要性を強く感じた」「営業担当者として、機能改革という視点は新鮮だった」など数多くのご感想を頂戴いたしました。

なお、当セミナーに関するご質問や配布資料のご希望等は、MDB セミナー事務局までお問合せください。

お申込み人数を **4名**
に拡大しました！！

今後の MDB セミナーの開催予定

今後の MDB セミナーの予定は、以下の通りとなっております。メンバー各社4名様まで無料にてご参加いただけます。今年度は開催場所、時間がつど異なりますのでホームページの開催予定一覧などもよくご覧ください。セミナーのお申し込みは、貴社 MDB 契約窓口ご担当者様までお願いいたします。※セミナーのタイトル/テーマ等は一部変更する場合がございます。

	開催日時	タイトル/テーマ	講師	会場
第1回	4月20日（木） 10：00～	マーケティング情報収集入門	（株）日本能率協会総合研究所 MDB 情報コンサルタント 伊藤正啓	中央大学駿河台記念館 （お茶の水）
第2回	4月26日（水） 10：00～	組織を強くする「情報共有・活用プランニング」の考え方！	（株）日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント 塚松一也氏	中央大学駿河台記念館 （お茶の水）
第3回	5月11日（木） 10：00～	勝てる新規事業領域を探る！ホワイトスペース戦略	GOB Incubation Partners 株式会社 代表取締役 山口 高弘 氏	中央大学駿河台記念館 （お茶の水）