

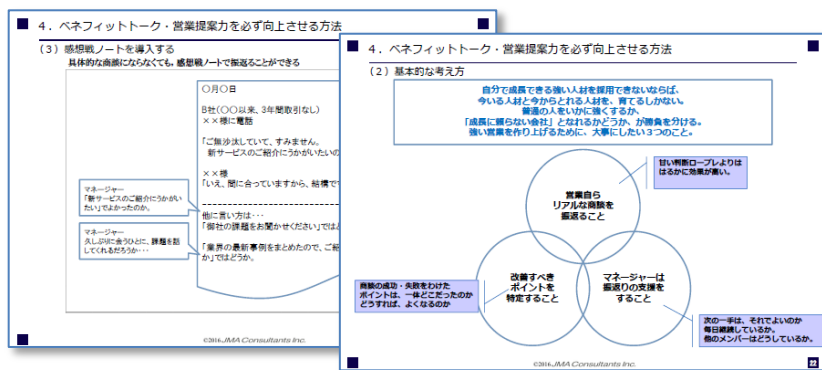


2015 年度 第 16 回 MDB セミナー
強いセールスを必ず、作りだせる方法
 ～営業提案力向上のためのベネフィットトークと感想戦ノート～
 2016/2/4 10:00～12:00 中央大学 駿河台記念館(東京/お茶の水)

2016 年 2 月 4 日に開催した、第 16 回 MDB セミナー「強いセールスを必ず、作りだせる方法～営業提案力向上のためのベネフィットトークと感想戦ノート～」のセミナーレポートをお届けします。「顧客満足を起点とした経営改革」を主軸としたコンサルティングに取り組み、顧客満足度向上のための戦略をより鮮明化、実践するためのノウハウを豊富に持つ(株)日本能率協会コンサルティング 掛足耕太郎氏にご登壇いただきました。会場には約 150 名の皆様にお越しいただきました。

セミナー概要

1. いまなぜ、ベネフィットトークなのか
2. ベネフィットトークとは何か
3. ベネフィットトークの要諦
4. ベネフィットトークで営業提案力を向上させる
5. 営業提案スキルを必ず向上させる方法
6. 感想戦ノートを導入する方法
7. マネージャーの役割



セミナー内容

今回のテーマは「ベネフィットトークと感想戦ノートを用いた、営業提案力の向上」です。人材不足により優秀な人材の確保が難しい現代では、若手の人材をいかに「育成」していくかが重要となってきます。「育成」していく中で高めたい能力のひとつに「ベネフィットトーク」があります。「ベネフィットトーク」は「コミュニケーション力」「計画・行動力」「顧客洞察力」の 3 つの柱からなり、商品機能やスペックを重点的に説明する一般的なセールストークよりも高い営業提案力を発揮します。この「ベネフィットトーク」を鍛えるのに最適な方法として、商談終了後の振り返りに、囲碁や将棋の世界で用いられる「感想戦ノート」を応用する手法について、具体例を交えながら解説いたしました。



(株)日本能率協会コンサルティング
 掛足 耕太郎 氏

講演後の参加者アンケートでは「感想戦ノートはとても実務的で効率的と感じた」「否定されたことを思い返し、やり直しを考えると参考になった」「現代の若い営業マンの本質と課題が非常に良くまとめられていた」「わかりやすく理に適っているので納得しながら受講できた」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したレジュメのご希望等は、MDB セミナー事務局までお問合せください。

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 2 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 17 回	3 月 3 日(木) 10:00～	『働き方改革』～研究開発・マーケティングの働き方を見直す～	(株)日本能率協会コンサルティング 田中 良憲 氏	中央大学駿河台記念館 (お茶の水)