



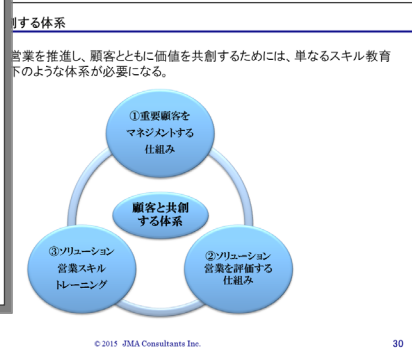
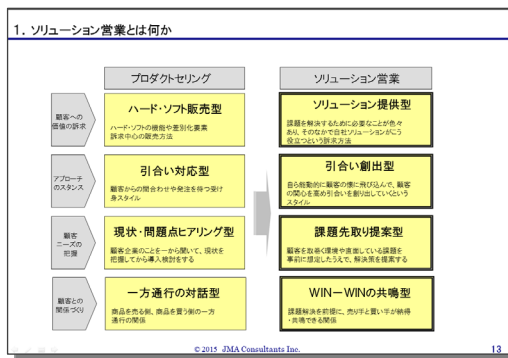
2014 年度 第 19 回 MDB セミナー
情報を活用して成功するソリューション営業の進め方
 -顧客の洞察から、顧客と価値を共創する-
 2015/02/23 10:00~12:00 中央大学駿河台記念館(東京/御茶ノ水)

2015 年 2 月 23 日に開催した、第 19 回 MDB セミナー「情報を活用して成功するソリューション営業の進め方」のセミナーレポートをお届けいたします。今回のセミナーでは、顧客洞察による「先取り営業」を軸に、事例や例題を交えながらより具体的なソリューション営業の進め方と、共創顧客と共創する体系をつくりだすための仕組みについて講演していただきました。講師には、株式会社日本能率協会コンサルティングからチーフ・コンサルタントの坂田氏をお迎えし、約 150 名の方にご参加いただきました。

セミナー概要

<プログラム>

1. 市場の変化と営業に求められるもの
2. ソリューション営業の進め方
 - ① 顧客を洞察する
 - ② 顧客の課題を考察する
 - ③ 課題解決策(ソリューション)を企画する
3. ソリューション営業の体系
 - ① 重要顧客と共創する体系
 - ② 共創を創出する仕掛け
 - ③ 共創をモニタリングする仕組み



セミナー内容

本セミナーでは、お客様の経営・業務課題の解決を先取りして提案していく活動である「ソリューション営業」を実践・強化するために、「顧客を洞察する」「顧客の課題を考察する」「課題解決策を企画する」といったソリューション営業基本 3 要素の重要性を解説しながら、それらを組織としてどのように体系立てていくかを講演いただきました。

今回は特に営業部門の方に多くご参加いただき、「ソリューション営業を自社でも実践するために、顧客への提案の仕方についてもう少し話を聞きたい」「自社の業界でもソリューション営業が可能か相談したい」といった具体的な声をたくさんいただいております。当セミナーに関するご質問やソリューション営業に関するご相談、セミナーで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気軽にお問い合わせください。



(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 坂田 英之 氏

今後の MDB セミナーの開催予定

2014 年度の MDB セミナーは 3 月 11 日に第 20 回セミナーを予定しております。場所は中央大学駿河台記念館、講演時間は 10:00~12:00(受付開始は 9:30 より)です。セミナーのお申し込みは、貴社 MDB 契約窓口ご担当者様にご確認くださいませよう、よろしくお願いたします。

また、たくさんの方にご参加いただきました 2014 年度の MDB セミナーは、下記の第 20 回セミナーを以って終了といたします。2015 年度の MDB セミナーは、4 月以降に順次開催予定です。セミナーの詳細につきましては、MDB セミナー事務局からご案内差し上げる予定ですのでしばらくお待ちください。引き続き MDB セミナーをよろしくお願い申し上げます。

	開催日時	タイトル/テーマ	講師
第 20 回	2015 年 3 月 11 日(水)	新事業創出のカギにぎる「事業創造リーダー」を生み出す ~事業創造リーダーの「あり方」と「人選と養成の仕掛け」~	(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 笠井 洋 氏