

“戦略的営業活動プログラム”リニューアル企画！

“成果を出し続ける組織と営業担当者は顧客起点の価値提供” 『営業力向上カリキュラム』体験セミナーのご案内

何が起るかわからない変化の激しい時代。組織として個人(営業担当者)として、何らかの対策をとっていかなければ生き残れない時代となっています。グローバル化の進展やAI・テクノロジーの急速な進化に伴い、これまでが通用しない環境において、組織マネジメントや営業担当者の新たな知識やスキル獲得への対策がこれまで以上に重要になっています。顧客ニーズの変化や顧客に寄り添い、組織や営業担当者の迅速な対応かつ新たなソリューション提案ができるアプローチが求められています。

◆ このような問題を抱える組織(営業管理者)、営業担当者はいませんか？

- ✓ ソリューション営業と言いながら従来の商材アプローチから抜け切れず、スタイル転換ができない。
- ✓ 新たに営業組織(例:インサイドセールス部門等)を立ち上げたが、営業経験が少いメンバーが多く、業績向上につながらない。
- ✓ 目標達成につながる戦略や訪問目的が明確でなく、未だに場当たりの営業活動を行っている。
- ✓ 営業活動に関する認識が根本的にズレ(例:実際のギャップ)しており、有効な指導ができていない。

顧客ニーズの変化に対応できていないことや商談の進捗状況の見誤り、プロセスにおける要所で必要なマネジメント支援ができていないことは、営業担当者の顧客に対する認識のずれが影響している要因が大きく考えられます。情報収集不足からくる顧客起点の価値提供ができない営業アプローチでは、今後自社の業績に影響を及ぼすことも予想されます。『戦略的営業活動プログラムリニューアル企画』無料体験セミナーのご案内です。ぜひ、皆さまのご参加をお待ちしております。

株式会社ピーシーアンド・エル
代表取締役 菊池 政司

2025年

6月13日(金) 13:30~16:30

場所 天神ビル11階 1号会議室 (福岡市中央区天神2丁目12-1)

参加費 無料

お問い合わせ 株式会社ピーシーアンド・エル TEL 092-292-2027

※お申し込みは、1社2名までとさせていただきます。

Web申込



13:30

1. セミナーの目的、お知らせ
2. 変化の時代に対応する営業組織と担当者
 - VUCA時代を生き抜く営業組織とは
 - 顧客起点の価値提供
 - 今後の営業組織マネジメントやリーダーシップ、営業における課題
3. 「顧客心理に基づく面談スキルの強化」プログラム体験
 - “顧客心理” 「買わない(取引しない)理由」とは
 - 取引しない理由にも基づくアプローチ4段階
 - 各プロセスと目的に応じた有効なスキル
4. 営業力向上カリキュラムのご紹介
 - 営業活動プロセスにおけるマネジメント
 - パートナーシップ・セールス

16:30

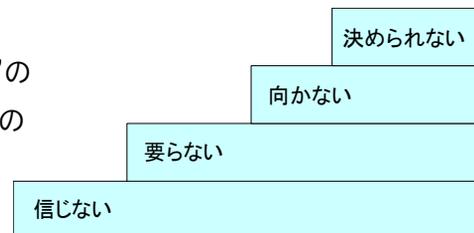
5. PC&Lからのお知らせ アンケート記入

顧客起点の価値提供「顧客心理に基づくアプローチ」とは

顧客起点あるいは顧客心理に基づくアプローチとは？ 顧客の立場に立てば、営業担当者のアプローチに対して当たり前を抱く“否定的な感情”がある。その顧客心理の理解無くして、ソリューション型の営業活動や顧客価値の提供などはありません。

顧客ニーズの変化への対応、有効な情報収集を行うための、顧客心理に基づくアプローチの4段階と各プロセスに必要なスキルを修得できます。

具体的には“信頼の確立”、“問題の共有”、“提案の説明”、“不安の解消”の4段階を理解し、目的に合わせた準備と面談、面談結果に対する管理者の具体的な支援が明確になります。



営業スキル診断ツールのご紹介（別途有料） ※今回はご紹介のみです。

自分自身の営業スキルについて、客観的に知るWeb調査も、別途実施しております。

営業担当者の普段の言動が、置かれた営業場面・状況から見て、望ましいスキルレベルに当てはまっているかどうかを測定し、その結果から顧客との面談場面におけるスキル向上の手掛かりを見つけ出します。

また、組織的な課題の発見にもつながります。

株式会社ピーシーアンド・エル 行

「営業力向上向上カリキュラム」体験セミナー 参加申し込み

FAX 092-292-2355

Mail ygouhara@pc-l.co.jp

ラーニング・マスターズ株式会社ホームページより
便利な直接お申し込み



開催日 2025年6月13日(金) 13:30~16:30

お申込み締切 2025年6月6日(金)

社名			
住所	〒		
	電話 ()	FAX ()	
申し込み 担当者	氏名		
	所属	役職	
	メールアドレス		
参加者	所属	氏名	
	メールアドレス(※必須)		
	所属	氏名	
	メールアドレス(※必須)		

※お申し込みは、1社2名までとさせていただきます。3名以上をご希望の場合は、別途ご相談下さい。

お問い合わせ

株式会社ピーシーアンド・エル

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-19-14 ビーエスビル博多5階

TEL 092-292-2027(担当:郷原)

Mail ygouhara@pc-l.co.jp

URL <https://pcl-jp.com/>