



# プロデュースイング・セールスセミナー

Producing Sales seminar

—事業推進のためのBtoB営業活動  
のベストプラクティスを学ぶ—

開催のご案内

株式会社 組織開発コンサルティング

Organization Development Consulting, Inc.

## 本セミナーの目的

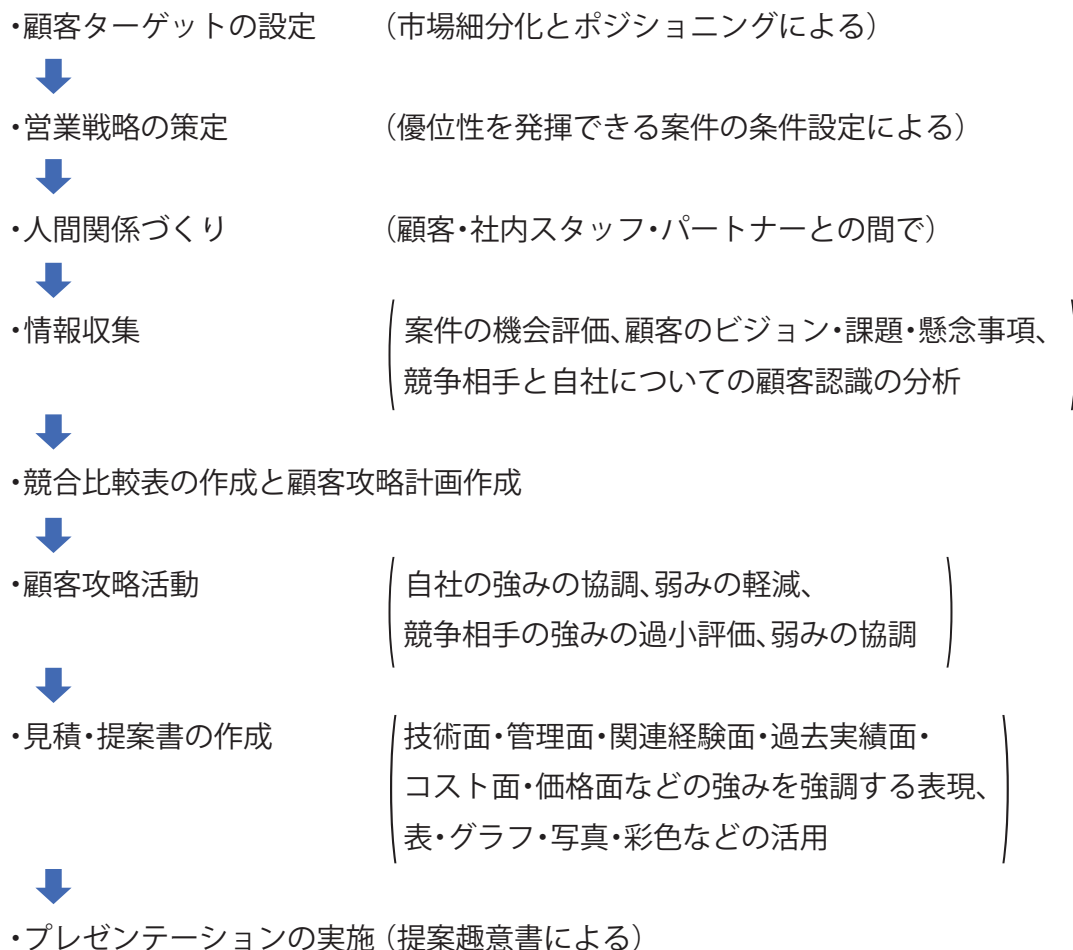
「事業の目的は、顧客の創造である」と故ピーター・ドラッカー博士は示されました。顧客を獲得するための営業活動というのは、まさに“事業を創造している”といえるでしょう。

米国では、BtoBの営業活動をBD (Business Development)と呼んでいます。

そこでBDの営業活動を行っている人は、事業の創造者であるとの考えのもとに、プロデュースイングセールスと名付けて、本セミナーを企画いたしました。

セミナーの目的は、受講者が、所属する組織にカスタマイズしたBtoB営業活動のベストプラクティス(最適実践活動)を学ぶことです。セミナーにおいては、ベストプラクティスのモデルが提示されるので、参加者はモデルを参考にして自社版へのカスタマイズができるのです。セミナー終了後に、ご要望があれば、カスタマイズに関するコンサルテーションも実施いたします。

## B toB営業活動のベストプラクティスの概要例



## 受講者の声

---

- 顧客は、製品が素晴らしいから買ってくれるのではなく、顧客の経営課題を解決できるから買ってくれることが分かった。
- 自社で設計したベストプラクティスには、結構抜けがあることが分かった。
- 競合相手の強み・弱み分析は、自社の側からしか判断しておらず、顧客がどのように見ているかについては把握していなかった。
- 競合比較表は作成していなかったが、これはかなり有効であると思った。
- 勝てる提案書の作成ポイントがよく分かった。
- 営業担当者に必要な能力(コンピテンシー)の分析は、動機づけに役立つと思う。

## 進め方

---

- 講義
- 事例研究
- 実習(競合比較表作成、顧客攻略活動計画、提案趣意書作成)
- 個人作業(自社の営業活動のベストプラクティスの検討)
- 自己診断(営業担当者に必要な能力)

## セミナーの講師

---

株式会社組織開発コンサルティング  
代表取締役 斎藤 彰悟

## 開催日程と会場

---

### 【開催日時】

9:15~17:00

■ 2019年 2月 4日(月) (東京開催)

※2019年3月以降の開催は、  
詳細が確定次第、ご案内申し上げます。

### 【開催会場】

#### <東京開催>

港区立商工会館 セミナー会場  
(東京都港区海岸1-4-28)

#### 【交通アクセス】

- ・JR山手線、京浜東北線「浜松町駅」(北口)から徒歩5分
- ・東京モノレール「浜松町駅」(北口)から徒歩5分
- ・ゆりかもめ「竹芝駅」東口方向から徒歩4分
- ・都営地下鉄浅草線「大門駅」A1出口から徒歩15分
- ・都営地下鉄大江戸線「大門駅」B1又はB2出口から徒歩10分

#### <名古屋開催>

名古屋プライムセントラルタワー13F セミナー会場  
(愛知県名古屋市西区名駅二丁目27-8)

#### 【交通アクセス】

- ・JR「名古屋駅」徒歩約7分
- ・名古屋鉄道「名鉄名古屋駅」徒歩約9分
- ・近鉄「名古屋駅」徒歩約9分
- ・地下鉄東山線・桜通線「名古屋駅」1番出口(徒歩約4分)

## 参加料

---

48,600 円 / お一人様 (消費税8%を含む)

上記料金は、講座料・テキスト代・昼食代を含んでおります。

本セミナーに関するお問い合わせ・お申し込み先

株式会社 組織開発コンサルティング

〒105-0022東京都港区海岸1-9-18国際浜松町ビル5F

Tel: 03-5408-9555 / Fax: 03-5408-9556 / E-mail: [info@odconsulting.co.jp](mailto:info@odconsulting.co.jp) / <http://odconsulting.co.jp>

**お申し込み方法**

※別紙、セミナー申込書記載の「個人情報の取り扱いについて」にご同意の上、必要事項をご記入頂き、FAX(03-5408-9556)にてお申し込みください。

# セミナー申込書

FAX 送信先 03-5408-9556 (東京開催)  
052-308-3222 (名古屋開催)

下記の「個人情報の取り扱いについて」に同意の上、ご記入ください。

※必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。

※お申し込み後、キャンセルする場合は必ずご連絡下さい。

## 【ご担当者(請求書送付先)記入欄】

フリガナ			所在地
法人名	〒 -		
フリガナ			所属・役職名
ご担当者名			
ご連絡先	TEL:( ) -	FAX:( ) -	
	メールアドレス: @		

## 【ご参加者記入欄】 ご参加日程の□にチェック(レ)をお入れ下さい。 【東】東京開催 【名】名古屋開催 【大磯】大磯開催

1	フリガナ			●組織開発セミナー
	お名前			<input type="checkbox"/> 2018年 11月 6日(火)【東】
	所属・役職名			<input type="checkbox"/> 2018年 11月 8日(木)【名】
	所在地	〒 -		<input type="checkbox"/> 2019年 1月 29日(火)【東】
	ご連絡先	TEL:( ) -		<input type="checkbox"/> 2019年 3月 5日(火)【名】
	メールアドレス	@		●経営幹部リーダーシップセミナー
			<input type="checkbox"/> 2019年 2月 14日(木)～16日(土)【大磯】	
			●プロデュースینگセールスセミナー	
			<input type="checkbox"/> 2019年 2月 4日(月)【東】	
2	フリガナ			●組織開発セミナー
	お名前			<input type="checkbox"/> 2018年 11月 6日(火)【東】
	所属・役職名			<input type="checkbox"/> 2018年 11月 8日(木)【名】
	所在地	〒 -		<input type="checkbox"/> 2019年 1月 29日(火)【東】
	ご連絡先	TEL:( ) -		<input type="checkbox"/> 2019年 3月 5日(火)【名】
	メールアドレス	@		●経営幹部リーダーシップセミナー
			<input type="checkbox"/> 2019年 2月 14日(木)～16日(土)【大磯】	
			●プロデュースینگセールスセミナー	
			<input type="checkbox"/> 2019年 2月 4日(月)【東】	

### 【個人情報の取り扱いについて】

2018.11.29 改訂

この申込書にて申し込みされた方(以下「申込者」)の個人情報は、株式会社組織開発コンサルティングからのセミナーご案内の送付、その他の連絡業務等、当社の目的に必要な範囲内で、その目的の達成に必要な限度に応じて使用致します。また、この個人情報の収集は、適法かつ公正な手段によって行われるものとします。当社は、申込者から収集した特定商取引の表示に記載する情報以外の個人情報を申込者本人の書面による同意なしに第三者に開示することはありません。