

CMXプロジェクト(基盤強化型) 共通講座

『顧客向け提案・企画力、戦略強化養成講座』

第4期講座

顧客に対峙するビジネスマンの強化講座！

顧客に対峙する営業・技術の方が顧客に提案する上で、ニーズに合った、的確な提案を行う必要があります。ただ、そのニーズというのは百社百様であり、かつ、競合会社も同様に数限りなく存在します。そのような状況下においては、如何に**自社の強みやサービスラインアップ**をもとに差別化を図れるか、如何に**お客様のことを知っている（顧客を取り巻く競合企業も理解する）**かが、先ずは重要（**3Cを理解する**）です。それを知らずして提案するのは、目隠しをして戦うようなものです。今回の講座では、自社を再認識していただき、顧客をどのように知るか・如何に良好な関係を確立するかを学んでいただき、そのうえで提案・企画書の書き方・発表時の注意点を学びます。講義では、演習を交えて担当顧客を題材として実践に紐づいた学習をして頂きます。後半は、実際に顧客向け戦略（アカウント・プラン）を作成・提案書を作成するトレーニング・エグゼクティブコールでの良好な顧客とのリレーションの作り方等を通じて、実践的な力を養成することで顧客に対峙する人材を育成する一助になればと考えております。

***対象者：営業部門、技術部門に関わらず、顧客と対峙し日々活動を行っている中堅、若手社員の方！
（4回の講座＋参加企業別会議(3回)を実施するシリーズ！）**

■ 講座の目的と狙い

- －顧客に提案する前に自社の要素技術・組織・リソースを再認識
- －提案先顧客のことを知るには？ 顧客の見方を再認識！
- －提案書・企画書の作成。プロダクトアウトになってないか？
- －顧客を理解し、自社を認識した上で、戦略作成！（方向性の確認）
（日々の活動は、戦略通りになっているか？）
- －言われたことを仕事としてやるのではなく、ビジネスを創造できるように！

参加企業別会議
（企業訪問）

実際に現場を見せていただいたり、社員を交えてのディスカッションなど、より突っ込んだ内容に触れ、具体的なご支援を実施します。



■ 講座概要・全体日程（全6回シリーズ、定員16名）

2015年10月	2015年11月	2015年12月
知識・情報の整理		営業基本活動のスキル習得
①知識・情報の整理	②アカウントの紹介／提案・企画書の作成と活動プロセス	③活動プロセスと顧客意思決定プロセスの関係
・自社を再認識する 組織・売上構成要素・要素技術・リソース、強み・弱み他 ・顧客を理解する 組織、売上、業態、顧客の顧客、サラウンド・カスタマー、他	・自身の顧客を紹介 ・提案書提出前のプロセスを考える ・提案書提出後のプロセスを考える ・提案書・企画書作成と発表時の注意点	・提案書・企画書の演習発表 ・自社のプロセスに対峙する顧客意思決定プロセスの確認 ・提案・企画書提出後のフォロー？
10月27日（火） 10:00～17:00 倉吉未来中心 北川 満	11月10日（火） 10:00～17:00 倉吉交流プラザ 北川 満	12月1日（火） 10:00～17:00 倉吉未来中心 北川 満
2015年12月	2016年1月～	～2016年3月
④アカウントプラン作成とエグゼクティブコール	④営業活動Ⅱ（参加企業別 戦略・立案）	
・顧客へのアプローチ方法を考える *アカウントプラン作成トレーニング ・顧客との良好なリレーションの確立 *エグゼクティブコールの実施	・各参加企業別戦略作成・案件進捗管理等を実施（各社訪問もしくは、別途場所を準備）	
12月15日（火） 10:00～17:00 倉吉交流プラザ 北川 満	日時は、別途調整 場所は、別途検討 北川 満	

- | | |
|--------|-----------------------------------|
| ■実施形態： | C M Xプロジェクト(基盤強化型)に附帯して開催 |
| ■実施期間： | 2015年10月～2016年3月（第4期） |
| ■参加要件： | C M Xプロジェクト(基盤強化型)参加企業が受講いただけます。 |
| ■参加者： | C M Xプロジェクト(基盤強化型)の参加者と異なっても結構です。 |
| ■費用： | プロジェクトに参加する企業は追加費用は不要で受講可能です。 |

講師プロフィール

■ マーシャル（ITeCファシリテータ）

【北川 満(きたがわ みつる)】

ノースリバーポイント株式会社

【略歴】

- ・1986年04月 日本アイ・ピー・エム株式会社 入社（サービス技術員→営業）
- ・1995年01月 イー・エム・シー・ジャパン株式会社 入社 …営業部長（大阪）、名古屋支店長、製造営業本部本部長
- ・2002年01月 新日鉄ソリューションズ株式会社（現、新日鉄住金ソリューションズ株式会社）
- ・…基盤ソリューションプロダクト事業部サーバストレージ部部長、基盤ソリューション事業部営業部部長
- ・2005年03月 株式会社エンデライト 入社（取締役）
- ・2010年04月 新潟大学経済学部非常勤講師（～2013年度まで）
- ・2011年04月 アイシン・インフォテックス株式会社 顧問 ～現在に至る
- ・2011年07月 ノースリバーポイント株式会社 設立 代表取締役就任 ～現在に至る



CMXプロジェクト（基盤強化型）共通講座 第4期
受講申込書



申込日 平成 年 月 日

受講希望 講座名	顧客向け提案・企画力・戦略強化講座				
(ふりがな) 氏名	部署名				
	役職		年齢	歳	
	E-Mail				
(ふりがな) 氏名 ※：複数名の場合	部署名				
	役職		年齢	歳	
	E-Mail				
(ふりがな) 氏名 ※：複数名の場合	部署名				
	役職		年齢	歳	
	E-Mail				
所属企業	企業名				
	所在地	〒			
連絡先	担当者名： 電話番号：() - FAX番号：() - E-mail				
備考 ※：ご要望等、ご記入ください。					

【問合せ・送付先】
鳥取県戦略産業雇用創造プロジェクト推進協議会 中部支部
〒682-0018 倉吉市福庭町2-1
(鳥取県立産業人材育成センター内)
電話：0858-27-5333
ファクシミリ：0858-27-5334
電子メール：sangyoujinzai-center@pref.tottori.jp