

## 平成21年度マーケティング研修

### 「結果を求める営業実践セミナー（パートⅠ）」実施報告

1. 研修期間： 平成21年6月19日（金）
2. 出席者数： 14名
3. 研修場所： 新JAビル 32階 3202会議室
4. 講師： (株)マーネージメントパートナー  
経営コンサルタント 甲部 昭人 氏
5. 研修プログラム：
  - (1) 経営の3つの戦略 ～戦略に即した営業スタイル（4つのマトリックス）
  - (2) お客様とのパートナー関係を築くには
    - ア. 顧客の意思決定プロセス
    - イ. 顧客の人脈マップ
    - ウ. 我々の業務プロセス
  - (3) 事実を知る力
    - ア. お客様への掘り下げ質問
    - イ. 視座転換での切口を変える
  - (4) 次回（パートⅡ）の研修までに、どんな成果を意図して、何を行なうか？
  - (5) まとめ（アンケート等）
6. 研修状況：
  - (1) 今年度新設講座で、上司の推薦があり受講者数も限定をしたアクションラーニングの手法を用いた内容で実施されましたが、少数先鋭の受講生全員が大変熱心に講義やグループ討議に参加していました。
  - (2) まずは、グループごとに別れ、自己紹介と期待されていること、現場の課題などインタビューの体験も交えながら情報収集を実践し、メンバーを理解することから始まりました。
  - (3) その後、講師から今おかれている営業の現場の現状分析を事例や受講生からの現状を聞き取りそれを整理してわかりやすく説明されました。
  - (4) 現在の自分自身の営業スタイルを4つのマトリックスを使用して理解し、その特徴や対策など具体例を交えながら解説されました。
  - (5) 事前課題で選んだターゲット先ごと（生協・量販店・農家・その他）にグループ変えをし、グループ討議をしてお客様とのパートナー関係を築くための意見交換を実施しました。

- (6) 顧客プロセス、人脈マップ、業務プロセスについての重要性とその帳票を作成する手法のポイントをわかりやすく解説されそれを学習しました。
- (7) これにより、なぜ、お客様のニーズを掘り下げる必要があるのか、また、その手法、考え方を学習しました。
- (8) 次回（ステップⅡ）までに営業先2つについて顧客プロセス、人脈マップ、業務プロセス、仕事の相関図を作成する手順について解説があり次回の研修までに成果を出すことを目標にしました。

## 《研修風景》



甲部先生の今年新設講座がスタートです。



講義を全員が一言も漏らさず聴こうと熱心に傾聴する受講生です。



まずは、グループに分かれて、それぞれの情報交換と情報収集を実践しました。



次に、より実践的になるように取引先ごとに分かれてその取引先についての情報交換をグループ討議で実践しました。

## 7. アンケート結果（抜粋）

### （全体評価）

- ・ 講義内容が実際の取引先を想定して聞くことができ、より理解が深まった
- ・ プロセスの大事さを理解した（他1名）
- ・ 1ヶ月間、ためす期間があること
- ・ 講座の内容がわかりやすかった
- ・ とても実践的でよかった
- ・ 今まで、お客様の立場で考えているようで考えていなかったことがわかり、仕入れから販売にいたるまでのプロセスとその難しさと期待感が持てた
- ・ 課題の重要性と発見、解決までのプロセスを考える機会を得られた
- ・ 正直講座内容が難しかったが、次回の講座までに自分に落とし込みたい

### （講師への評価）

- ・ 非常にわかりやすかった（他2名）
- ・ メリハリがあり良かった
- ・ 話し方がわかりやすかった
- ・ 熱心さが聞き手に伝わった
- ・ 難しそうなことをわかりやすく説明された

### （研修会運営について）

- ・ 昼食が美味しかった（他5名）
- ・ 申し分なかった
- ・ ゆとりあるフロアで落ち着いて受講できた