

お客さまから見た営業とは何でしょう？
お客さまはあなたのソリューションには
関心はありません。
お客様ご自身の問題に関心があるのです。
営業はお客さまの問題をつかみ
お客さまの問題を速やかに
かつ適切なコストで解決して差し上げる。
それこそが営業の果たすべき
価値ではないでしょうか。

ワークショップ・プログラム

- 1.問題の三タイプ
 - ・見えている問題
 - ・隠れている問題
 - ・作り出す問題
- 2.問題の本質を見極めるトレーニング
 - ・二項対立思考とは
 - ・複数の視点を持てるようにする
 - ・固定観念に飲み込まれない
- 3.問題解決の三能力
 - ・観察力…客観的に見る力
 - ・洞察力…物事の関係を見る力
 - ・発想力…何かと何かを組み合わせる力
- 4.まとめ

プログラムはすべて参加型ワークショップで進めます。

2019 **5/16** (木)

■講師 株式会社教育総研
代表取締役 岡本 充智

■会場 木本屋 (TEL 050-5890-8775)
大阪府中央区淡路町2-4-3 ISOビル1F

■時間 17:00～18:30 (受付 16:45)

■定員 30名 (先着順に受付します)

■参加料 一名様5,400円 (税込)

※セミナー終了後に懇親会を予定しておりますので、こちらも合わせて
ご参加いただけますようお願いいたします。セミナー参加者無料。19:00～



営業Ⅱ お客様の問題解決担当！
問題解決のプロになる

教育総研ABAセミナーとは

人材育成イノベーションの株式会社教育総研が製粉業界の未来づくりをともに伴走し、新たな価値創造をプロデュースする研究会です。

製粉業界にイノベーションを引き起こせる
人材育成プログラムを提供いたします。



講師略歴

京都工芸繊維大学卒業。アシックス、住友ビジネスコンサルティングにて商品開発、新規事業、マーケティング、販路開拓、組織活性化、人材育成に携わる。その後、パワー・インタラクティブと教育総研を設立。ともに代表取締役に就任。人生に学びの土壌を！が信条。

株式会社教育総研
代表取締役 岡本充智

参加型ワークショップとは

もう講師の話聞く研修やセミナーの時代は終わりました。受講者が自ら参加して知恵を絞り、楽しくワイワイと学ぶスタイルです。



2019年度セミナースケジュール

- 5月16日(木) 問題解決のプロになる**
営業の仕事は問題解決。問題のとらえ方
解決のアプローチ方法、解決策の決定
- 8月22日(木) 新規事業の進め方**
新規事業テーマの選択、事業戦略づくり
必要な専門性、初期投資、事業への焦熱
- 11月14日(木) 市場創出の取り組み方**
新しい市場の見つけ方、情報収集のやり方、
小さな成功モデル、プロジェクトチームの編成
- 2月13日(木) シェアリングエコノミーの事業化**
サブスクリプションの収益モデル、ニーズ発見
持たない文化、仕組みをつくる

参加申込書 FAX 0744-45-4569

会社名	TEL		セミナー後の 懇親会参加
住所	FAX		
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加