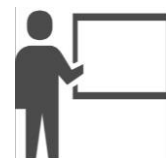


2021年8月～12月開催



オンライン型



公開コース

BtoB営業力強化 オンライン公開コースのご案内



BtoB営業力強化オンライン公開コース コンセプト

新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けて、営業のやり方は急速に変化してきました。その結果、営業に求められるスキルも、その習得方法もまた急速な変化を迎えています。私たち未来マネジメントは、特に対面型の研修を中心に「カスタマイズ」を重要なコンセプトとして、現場に眠る重要な知見を掘り起こし、共有することで多くのBtoB営業の生産性向上のお手伝いをしてまいりました。しかし、現在のビジネス環境は、従来事務所や集合研修の中で行われていたような「ノウハウ共有の場」が持ちにくく、仕事のやり方や進め方がより個々人の裁量にゆだねられるような環境になってきています。こうした環境下では、成果を上げられる人はますます学び、成果を上げられない人はますます学びにくく成果を上げにくい環境になりつつあるといえます。このような状況を踏まえ、学びの課題状況を解消するべく個々人が継続的に学べるようオンラインでのBtoB営業職の研修コースを開発いたしました。新型コロナ禍の状況下でも「企業の未来を担う人財育成」を力強く推進できるよう、厳選したコースをラインナップしております。是非内容をご確認いただき、ご検討をいただけますと幸いです。

BtoB営業力強化オンライン公開コース 担当講師



森 章伸

株式会社未来マネジメント
代表取締役社長

CS経営推進のために必要な現場経営課題を直接解決するための研修、コンサルティング活動を展開しています。顧客と一緒にビジネスプロセスの再設計に取り組み、人とシステムと評価の3点から、個の力と組織の力を融合させて両方を成長させる支援活動とソリューション営業をマーケティング面とセールス面の両面から支援する活動に取り組んでいます。



日吉 良介

株式会社未来マネジメント
営業部長 研修プランナー

営業と講師とコンテンツ開発の三足のわらじを履く異色の研修講師。研修講師としては珍しく個人で独立したことがなく、企業人感覚/組織感覚/現場感覚を持ち合わせていることが特徴です。自分自身が今まで従事してきた営業としての（主に苦労の）経験から得た知見とマナーを科学して伝え、商談力をアップする研修を得意としています。

株式会社未来マネジメント

所在地 〒102-0093 東京都千代田区平河町2-12-2 藤森ビル5階
TEL 03-6272-8570
FAX 03-6272-8571
代表取締役社長 森 章伸
設立 2011年4月
URL <http://www.miraimanagement.co.jp>

BtoB営業力強化オンライン公開コース 開催概要

- 開催形式：Zoomによるオンライン公開研修方式（1名からお申込みいただけます）
- 開催時間：10:00～16:30（12時よりお昼休憩1時間を含む）
- 受講料：22,000円（消費税込、1名当たり）
- 定員：1コース20名まで

BtoB営業力強化オンライン公開コース 開催日程

研修コード	日程	テーマ	受講対象	担当講師
B01	2021年8月24日（火）	営業プレゼンテーションスキルアップ研修	若手～中堅	森章伸
A01	2021年8月25日（水）	オンライン商談スキルアップ研修	若手～ベテラン	日吉良介
A02	2021年8月26日（木）	オンライン商談スキルアップ研修	若手～ベテラン	日吉良介
C01	2021年9月8日（水）	営業交渉スキル研修	若手～ベテラン	日吉良介
D01	2021年9月15日（水）	アプローチスキルアップ研修	若手～ベテラン	日吉良介
E01	2021年10月6日（水）	商品PR & 応酬話法研修	若手～中堅	日吉良介
F01	2021年10月20日（水）	ヒアリングスキル研修	若手～中堅	森章伸
D02	2021年11月9日（火）	アプローチスキルアップ研修	若手～ベテラン	日吉良介
E02	2021年12月8日（水）	商品PR & 応酬話法研修	若手～中堅	日吉良介
F02	2021年12月9日（木）	ヒアリングスキル研修	若手～中堅	森章伸

営業プレゼンテーションスキルアップ研修

研修コード 実施日時	B01	2021年8月24日（火）	10時～16時30分
受講対象	若手社員～中堅社員		実施形式 オンライン（Zoom）
研修の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーションの「歩留まり」を高めるためのプレゼンテーションスキルの向上を図る ・顧客への訴求力を高めるためのプレゼンテーションの組み立て方（論理展開）を習得する 		
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> I. プレゼンテーション設計の仕方 <ul style="list-style-type: none"> ・目標の設定と達成基準 ・欠かしてはならない聴衆分析 II. プレゼンテーションの開発 <ul style="list-style-type: none"> ・序論-本論-結論 III. 訴求力を高める論理的展開法 <ul style="list-style-type: none"> ・ピラミッドストラクチャーを活用した展開法 ・プレゼンテーション内容の作成演習 		

オンライン商談スキルアップ研修

研修コード 実施日時	A01	2021年8月25日（水）	10時～16時30分
	A02	2021年8月26日（木）	10時～16時30分
受講対象	若手社員～ベテラン社員		実施形式 オンライン（Zoom）
研修の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・話し方、話すスピード、反応の仕方、話の切り出し方といったオンライン商談時に気を付けるべきポイントを理解し、実践を通してスキルの強化を図る 		
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> I. オンライン商談時に気を付けるべきポイント <ul style="list-style-type: none"> ・オンライン商談でうまくいった経験、失敗した経験を共有する ・オンライン商談のメリット/デメリットを理解する ・オンライン商談の3つの重要ポイント（機器、話し方、内容の整理） II. オンラインでの話し方のトレーニング <ul style="list-style-type: none"> ・話し方のトレーニング III. 総合演習 		

営業交渉スキル研修

研修コード 実施日時	C01	2021年9月8日（水）	10時～16時30分
受講対象	若手社員～ベテラン社員		実施形式 オンライン（Zoom）
研修の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・交渉の基本となる考え方を理解し、その上で準備と進め方を体系的に理解する ・ケーススタディを通して理解の促進と実践への落とし込みを図る 		
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> I. 交渉の基本となる考え方 <ul style="list-style-type: none"> ・交渉を理解する簡易演習 ・交渉の定義と用語の理解 II. 交渉トレーニング <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーショントレーニング ・交渉準備演習 III. 交渉のケーススタディ 		

アプローチスキルアップ研修

研修コード	E01	2021年9月15日（水）	10時～16時30分	
実施日時	E02	2021年11月9日（火）	10時～16時30分	
受講対象	若手社員～ベテラン社員		実施形式	オンライン（Zoom）
研修の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・BtoBの営業が競合と差をつけていくべき「自分」「会社」「商品」のうち「自分」「会社」のPRスキルのレベルアップを図る 			
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> I. 営業の役割を理解する <ul style="list-style-type: none"> ・営業の役割とは ・顧客からの信頼につながる要素とは ・営業が売り込むべき3つの要素 II. 自己紹介と会社PRをブラッシュアップする <ul style="list-style-type: none"> ・自己紹介/会社PR構築のポイント理解 III. 総合演習 			

商品PR & 応酬話法研修

研修コード	E01	2021年10月6日（水）	10時～16時30分	
実施日時	E02	2021年12月8日（水）	10時～16時30分	
受講対象	若手社員～中堅社員		実施形式	オンライン（Zoom）
研修の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客に響く商品PRを行うために重要な商品分析の手法を習得する ・顧客の否定的な反応に対して適切に切り返すスキルとして「応酬話法」を習得する 			
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> I. 効用分析の手法を理解する <ul style="list-style-type: none"> ・BtoB営業の重要な心構えとは ・マーケティングの代表手法「効用分析」 ・効用分析の演習 II. 顧客の否定的な反応に対して適切に切り返す「応酬話法」を習得する <ul style="list-style-type: none"> ・質問と想定される解答 ・応酬話法の解説と演習 III. 総合演習 			

ヒアリングスキル向上研修

研修コード	F01	2021年10月20日（水）	10時～16時30分	
実施日時	F02	2021年12月9日（木）	10時～16時30分	
受講対象	若手社員～中堅社員		実施形式	オンライン（Zoom）
研修の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客が抱えている問題や顧客の考え方を聴きだすヒアリングスキルを強化する ・顧客の顕在ニーズと潜在ニーズ引き出す質問の仕方を習得する 			
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> I. ヒアリングの目的と狙う成果 <ul style="list-style-type: none"> ・ヒアリングで狙う成果は何か ・必要情報収集のポイントとテクニック II. 顧客の顧客ニーズを明確にするための質問 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客の状況を聴きだす ・顧客が抱えている問題を聴きだす III. ヒアリングスキルを高める質問の仕方 <ul style="list-style-type: none"> ・ヒアリングロールプレイング 			

BtoB営業力強化オンラインコース ご受講の流れ

1. お申込み

- ・本冊子10Pの「お申込書」に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお申込みください。受付後、「受付完了メール」をお送りします。
- ・お申込みの締め切りは、研修開催日の2週間前です。

2. お支払い

- ・受講料のお支払いは、研修開催前をお願いいたします。
- ・お申込み受付後、3営業以内にご請求書を発行してお送りしますので、指定口座にお振込みください。
- ・ご請求書はPDFファイルにてメール送信いたします。（ご請求書原本の郵送をご希望の方は、「お申込みフォーム」内の該当欄にチェックをお願いいたします）
- ・請求書発行日の1週間以内にお振込みをお願いいたします。

3. 受講証などの発行・発送

- ・お支払いの確認後、研修開催10日前より「受講証」「受講のご案内」「教材」「受講後アンケート」を申込責任者様に順次発送いたします。お受け取り後、ご受講者様へお渡しください。

※当日のZoomサインインに必要な情報（ミーティングIDなど）は、受講証に記載しております。



4. ご受講前日までの準備

受講環境の確認と準備を開催前日までにお願いいたします。

①場所

講師の声が聞き取りやすい静かな環境、ワークやグループディスカッションなどで声が出せる環境をご準備ください。

②使用機器

PCを推奨しています。タブレットは可能です。スマートフォンは不可です。

③インターネット

有線LANでの受講を推奨しております。

④スピーカーとマイク

- ・「1人1台のPC(もしくはタブレット、以下同じ)」となる場合、PCに接続可能なマイク付きヘッドセットやイヤホンをご準備ください。
- ・「複数人で1台のPC」となる場合、PCに接続可能なスピーカーと複数人で使えるマイクをご準備ください。

⑤カメラ

PCにカメラが内蔵されていない場合、PCに接続できるカメラをご準備ください。

⑥Zoomのインストール

ZoomのPC用アプリを事前にインストールしてください。

5. 受講当日

・研修開始10分前までにZoomにサインインしてください。

・ご受講者様には、研修にふさわしい服装でのご参加をお願いいたします。

※サインインの方法や注意事項などは「受講のご案内」でお知らせいたします。

6. 受講後アンケート

・ご受講者様には受講後アンケートをご提出いただき、ご受講の完了とします。

・アンケートは、受講後3日以内にお申込み責任者様にてお取りまとめください。
その後、未来マネジメントへFAXもしくはメールにてご送付をお願いいたします。
送付先はお申込み時と同じです。

ご同意事項

■ オンラインによる教育研修について

下記に掲げる諸々のご同意事項は、株式会社未来マネジメント(以下、「当社」といいます)がお客様から業務委託されたオンラインによる教育研修(以下「オンライン研修」と表記)を実施するにあたり、適用させていただきます。

記

1. オンライン研修

オンライン研修とは、集合研修とは異なり、インターネットを媒介にした研修形態を指します。

2. ご同意事項

オンライン研修の実施、または実施の前後にあたり、お客様は以下の諸事項について、ご同意くださいますようお願いいたします。

- ①法令(コンプライアンス)に違反する、行為の禁止
- ②当社の信用、著作権、意匠権、商標権、肖像権、プライバシー、その他の権利または利益を侵害する、行為の禁止
- ③オンライン研修を当社の承諾なく録音・録画する、行為の禁止
- ④当社の承諾を得、録音・録画したオンライン研修を二次利用(複製、転載、改変、他一切の利用)する、行為の禁止
- ⑤実施されたオンライン研修をお客様の営利目的に利用する、行為の禁止
- ⑥当社によるオンライン研修の運営を妨げる、行為の禁止
- ⑦その他、当社が社会常識的に不適切と判断する、行為の禁止
- ⑧当社は、オンライン研修の提供にあたり安全策につとめますが、万一オンライン研修の実施中に当社事由により予期せぬ支障(中断、停止、終了、利用不能、データの削除・消失等)が発生し、お客様が被った損害が発生した場合、賠償責任を一切負わない、旨のご承諾
- ⑨お客様のインターネット回線の状況、パソコン環境、その他予期せぬ理由により、障害、停止、利用不能、または中止等の事態等が発生した場合、これによってお客様に生じた損害について当社は一切責任を負わない、旨のご承諾
- ⑩お客様がオンライン研修に関連してお客様と第三者との間で生じた取引、連絡および紛争等については、当社は一切責任を負わない、旨のご承諾
- ⑪お客様は自己の費用と責任でオンライン研修を実施するために必要となるハードウェア、ソフトウェアその他の設備をご用意いただく、旨のご承諾
- ⑫当社はオンライン研修の品質向上のため、お客様が実施するオンライン研修の録音・録画を行う場合がある、旨のご承諾
- ⑬当社は、以下のいずれかに該当する場合、お客様に事前に通知することなく、オンライン研修の一部または全部の停止または中断をすることができる、旨のご承諾
 - ア)天変地異のためにサービス提供が困難な状況に陥った場合
 - イ)オンライン研修の提供に必要な装置、通信回線等が不通、不良による事故等で使用不能となった場合
 - ウ)第三者のハッカー行為のためにサービス提供が危険に陥った場合
 - エ)その他、やむを得ない事由により、当社が停止または中断の必要があると判断した場合
- ⑭オンライン研修の実施を積み重ねることにより、今後も新たにご同意事項を付加することがある、旨のご承諾

以上

■ 研修受講申込みにかかる個人情報のお取り扱いについて

株式会社未来マネジメント(以下、「当社」といいます)では、研修受講申込み時にお預かりした個人情報について、以下のとおり適正かつ安全に取扱いをいたします。

1. 利用目的

当社は、お預かりした個人情報について、以下の目的のために利用いたします。

- ① 研修受講申込み手続きのため
- ② 研修の運営実施のため(受講者名簿作成、請求書発行、受講票発行、教材や受講案内発送等)
- ③ ご相談・お問い合わせへの回答のため
- ④ 研修やサービス・イベントの案内のため

2. 第三者提供

当社は、以下の場合を除いて、個人情報を第三者へ提供することはありません。

- ① 利用目的の達成に必要な範囲内において、業務委託先に開示または提供する場合
(この場合は、個人情報の取扱いに関する契約の締結等により、当該業務委託先において個人情報の適切な取扱いが確保されるよう必要かつ適切な監督を行います)
- ② 法令に基づく場合
- ③ 人の生命・身体・財産を保護するために必要で、ご本人から同意を得ることが難しい場合
- ④ 国の機関や地方公共団体、その委託者などによる法令事務の遂行にあたって協力する必要があり、かつ本人の同意を得ることで当該事務遂行に影響が生じる可能性がある場合

3. 開示請求

お預かりした個人情報について、ご本人には、開示・訂正・削除・利用停止を求めることができます。手続きを希望される際には、次の「個人情報相談窓口」へご連絡ください。

〈個人情報相談窓口〉

〒102-0093
東京都千代田区平河町2-12-2 藤森ビル5階
株式会社未来マネジメント 個人情報お問い合わせ窓口
TEL:03-6272-8570(平日10:00~17:00受付)
FAX:03-6272-8571
E-mail: inquiry_mm@miraimanagement.co.jp

よくあるご質問

◆申込み後に参加日程の変更はできますか？

⇒可能です。お申込み時と同じ宛先までご連絡ください。
ただし、受講定員を大幅にオーバーする場合はお断りさせていただく場合がありますので、ご了承ください。

◆受講のキャンセルはできますか？

⇒可能ですが、お振込みいただきました受講料は原則返金はいたしませんので、ご了承ください。

以上

その他ご不明な点などありましたら、恐れ入りますが下記までご連絡いただけますようお願いいたします。

未来マネジメント オンライン研修事務局(平日10:00~17:00受付)

Tel: 03-6272-8570 e-mail: online_mm@miraimanagement.co.jp



BtoB営業力強化 オンライン公開コース お申込書

お申込書は必要に応じてコピーをお取りください。

お申込者様情報

貴社名			
ご住所	〒		
TEL		FAX	
部署		役職	
ご氏名		E-Mail	
ご請求書郵送	<input type="checkbox"/> 要 <input type="checkbox"/> 不要（PDFのみの送付となります）		

ご受講者様情報

研修コード	ご氏名	ふりがな	部署・役職

研修コードについては本冊子2P記載のコードをご記入ください。

ご同意事項	<input type="checkbox"/> 本冊子7P『オンラインによる教育研修について』8P『研修受講申し込みにかかる個人情報のお取り扱いについて』をご確認のうえ、内容にご同意いただけましたらチェックをお願いいたします。
-------	--

以下のいずれかの宛先まで本申込書をお送りいただけますようお願いいたします。

E-Mail	online_mm@miraimanagement.co.jp
FAX	03-6272-8571

《本件のお問い合わせ》

未来マネジメント オンライン研修事務局

TEL:03-6272-8570(平日10:00~17:00受付)

お問い合わせフォームの電子ファイルをご希望の方は、上記メールアドレスまでご連絡ください。エクセルファイルを送ります。

人財育成に関するヒントがもりだくさん！
未来マネジメントホームページも是非併せてご覧ください
研修、その他営業人財の育成についてご相談承ります

<http://www.miraimanagement.co.jp>

未来マネジメント

検索



お問い合わせ

株式会社未来マネジメント
営業部

〒101-0051 東京都千代田区平河町2-12-2 藤森ビル5階
Tel:03-6272-8570
Fax:03-6272-8571
E-mail:inquiry_mm@miraimanagement.co.jp

