

# E

わかっていてもできない…

# 営業のストーリーづくりを学ぶ

コース

～新規開拓から受注拡大へつなげる流れの作り方～

新規開拓の方法を見直して既存客の受注を伸ばすためのアプローチ手法を明確にし、組織内で標準化することが安定的な営業成績をもたらします。

## ▶第1日：「マンパワーに頼らない新規開拓の可能性」

1. WEB デザインのトレンドー引き合いを生む営業サイトの事例ー
2. 得意領域の力量をアピールするコンテンツ作成
3. 簡単なログ解析ツールの有効活用

## ▶第2日：「利益率が高い案件を受注するためには」

4. つかみ（新規）案件受注後の動向と対応ー分析事例ー
5. 段階をふまえた営業アプローチの体系化
6. 真打案件へのステップアップと追い込みの決め手

## ▶第3日：「自社にあてはめた営業のストーリーを作ろう！」

7. 分析実施か仮説適用かー説得力や信憑性の見極めー
8. 入口はどこか？つかみ／真打は何か？
9. 条件と体制の整備方法
10. 成功事例が示す組織的な営業力強化のツボ  
モチベーションの抛り所と指示の効力

### ▶講師プロフィール

マーケティング・コンサルタント

**荻田和房**（有限会社湾岸道路 代表取締役）

公益社団法人日本印刷技術協会の講師として、企画・デザイン・マネジメント系の定期7講座を担当。演習・グループ討議や実践を重視する実務トレーニング型のカリキュラム構成が特長。大手通販会社勤務を経て、通販会社・印刷会社・制作会社などの社内研修、コンサルティングを行う。大学非常勤講師の経験もあり。著書：通信教育教材「成功するメディア提案実践講座」篇（JAGAT 刊）、他。

