

提案営業のプロセスを疑似体験！

受注確度をあげるための提案営業演習セミナー

● 参加特典 ●
提案営業に役立つ
『提案書基本フレーム』を
差しあげます*

| | |
|------|--|
| 会 期 | 2016年8月24日(水) 9:30-17:00 |
| 会 場 | 公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会 研修室 |
| 講 師 | 吉原 和彦氏 株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ 代表取締役 物流管理会社、物流事業者の営業部門、企画、開発担当者の方々 |
| 参加対象 | |

参加のおすすめ

激化する企業間競争に勝ち抜くために、「物流サービスの向上」と「物流コストの削減」が求められています。この二律背反する課題を克服するためには、荷主企業と物流事業者とのパートナーシップによる、最適なロジスティクスシステムの構築が求められています。

これを実現すべく荷主がパートナーとして求めているのは、「優れた提案力を備えた物流事業者」といっても過言ではありません。優れた提案力とは何でしょうか。それは、荷主企業のビジネス戦略を理解し、全体最適の発想に基づく効果的なロジスティクス・ソリューションに他なりません。優れた提案を行うためには、「ターゲットを選定して改革・改善を企画・計画するスキル」、「効果的な提案書を作成し、的確なプレゼンテーションを行うスキル」が必要となってきます。

本セミナーでは、提案書作成、プレゼンテーションなど、物流事業者が提案営業を成功させるためのポイントについて、演習を通して、生きたノウハウを提供いたします。また、自社に持ち帰ってすぐに実践できる「対実務有効度」の高いプログラム構成となっております。

提案型物流事業者を目指す方々の積極的なご参加をお待ちしております。

*提案営業に役立つ『提案書基本フレーム』の内容に沿って必要事項を埋めていくことにより提案書の大筋が完成します。(セミナー終了後、データをメールにてお送りいたします。)

*本セミナーのプログラムは、当協会で開催しておりました「利益を出すための提案営業演習セミナー」を一部改定したプログラムです。

プログラム

1. 真の顧客(荷主) ニーズとは

- ①聞いてきたのは、荷主の本当のニーズか？
- ②利益の出せる受注を取るポイント
- ③荷主の真のニーズはどこにあるのか？

2. 物流提案営業のアプローチ

- ①受注が取れる担当者、企業の要件
- ②役職別、タイプ別の攻略方法
- ③業務調査から提案までの手順と内容

3. ケース・スタディ

文具メーカーへの物流改善提案

<個人演習>

- ①現状認識に対する改善提案の作成【事前課題】

<グループ演習>

- ①提案書の作成
 - ・プレゼンテーション用の企画提案書の作成
- ②プレゼンテーション
 - 〔物流事業者と荷主の立場で〕
 - ・提案者側のプレゼンテーション
 - ・発注者側からの質疑応答
 - ・講師による講評

4. まとめ

※グループ演習を円滑に行うために、参加者には事前に演習課題をお送りします。

セミナーのポイント

- 物流事業者の視点から、提案型営業を成功させるポイントの整理
- 演習を通じ、実践で活用できるノウハウを解説
- グループ演習を通して、提案書作成からプレゼンテーションまでを疑似体験
- 講師は、現在も物流事業者に対し、実際の案件で提案書の作成を指導し、高い受注率を実現中

講師紹介

よし はら かず ひこ
吉原 和彦氏

株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ
代表取締役

- 1988年 関西大学経済学部卒業後、大手食品卸売企業に入社。配属された支店で営業、経理、仕入れ、物流の業務に従事。
- 1998年 ロジスティクス本部の設立メンバーとして本社に配属。物流業務改善指導や新センター設立プロジェクトを手がける。
- 2000年 物流専門コンサルティング企業へ転職。
- 2001年 同社取締役役に就任。
- 2005年 株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズを設立、取締役に就任。多くの業界において、物流センターでの生産性向上、拠点統合による物流全体デザインの再構築などのコンサルティングに従事。
- 2014年12月 同社代表取締役役に就任、現在に至る

提案営業のプロセスを疑似体験！ 受注確度をあげるための提案営業演習セミナー

参加申込規程

参加料（消費税込み）

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会
総額 37,800円（参加料 35,000円＋消費税 2,800円）／1名

会 員 外
総額 54,000円（参加料 50,000円＋消費税 4,000円）／1名

（注）昼食費は含まれておりません。

参加定員

30名（定員になり次第締め切らせていただきます）
 ※最少催行人数：10名

参加申込方法

●WEBまたはファックスで受け付けています。

WEBの場合

当協会ホームページの本プログラムのページよりお申し込みください。

トップ → 資格講座・セミナー → セミナー

※当協会のホームページは www.logistics.or.jp または「JILS」で検索してください。

ファックスの場合

下記の申込用紙に必要事項を明記のうえ、ファックスにて事務局までお申し込みください。

【開催日直前のお申し込みについて】

- 開催間近のお申し込みについては、事務局へお問い合わせください。
- 定員に余裕のあるときのみ当日受付も行いますので、事前に事務局にご確認のうえ、直接会場受付へ申込書または名刺をご持参ください。

参加料支払い方法

- 請求書は原則として合計金額を参加者の最上段（氏名1）の方にお送りいたします。それ以外をご希望の方は、協会への連絡事項欄にご指示ください。
- 請求書が届き次第、指定の銀行口座にお振込みください。
- お支払いは、原則として開催前日までお願いいたします。（開催後になる場合は、参加申込書の支払予定日欄に明記してください。）
- 振込手数料はお客様にてご負担願います。

【お願い】

- 参加予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。なお、代理の方のご出席も不可能な場合は、下記の規定によりキャンセル料を申し受けますので、あらかじめご了承ください。（注）キャンセルはファックスでのご連絡のみ申し受けます。

【キャンセル規定】

開催7日前～前々日（開催日初日を含まず起算）……参加料（消費税を除く）の30%
 開催前日および当日……参加料（原則として消費税を除く）の全額

ご注意

- テキストは会場でお渡しいたします。テキストのみの販売はいたしておりません。
- 録音機、カメラ等の持込はご遠慮ください。
- 受講日の1週間前までに参加証が届かない場合は、事務局までご連絡をお願いいたします。

参加申込・問い合わせ先／講義会場

公益社団法人 日本ロジスティクスシステム協会 業務管理部

東京都港区海岸1-15-1 スズエベディウム3階
 TEL. 03-3436-3191 FAX. 03-3436-3190



交通のご案内

- ゆりかもめ
「竹芝駅」西口より徒歩3分
- JR
「浜松町駅」南口より徒歩5分

参加申込書

参加申込FAX ▶ 03-3436-3190 BA-1628

提案営業のプロセスを疑似体験！

●受注確度をあげるための提案営業演習セミナー●

開催期日 2016年8月24日（水）

| | | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------|------------|------|---|-------|---------------------------|--|
| フリガナ 会社名・事業所名 | | | | <input type="checkbox"/> 協会会員 <input type="checkbox"/> 会員外 | | 参加料のお支払いが開催後になる場合は明記ください。 | |
| | | | | 支払予定日： 月 日 予定 | | | |
| 参 加 者 | フリガナ 氏名 1 | 所属・ 役職名 | TEL. | — | — | 受付NO | |
| | 所在地：〒 — 都道 府県 | e-mail | FAX. | — | — | | |
| | フリガナ 氏名 2 | 所属・ 役職名 | TEL. | — | — | 受付NO | |
| | 所在地：〒 — 都道 府県 | e-mail | FAX. | — | — | | |
| 参加料合計 名 円（氏名1の方へ請求書と参加証をお送りいたします） | | | 受付日 | 請求日 | 請求書NO | | |
| 協会への連絡事項 | | | | | | | |

*提案営業に役立つ「提案書基本フレーム」をお送りしますので、メールアドレスを必ずご記入ください。

個人情報の取り扱いについて

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は、当協会のプライバシーポリシー（<http://www.logistics.or.jp/privacy.pdf>）をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本講座に関する確認・連絡・受講者名簿の作成および当協会主催の関連催し物のご案内にお送りする際に利用させていただきます。