

川 営業で勝つために効くセミナー

ー「旬」のニーズ、「真」のニーズをキャッチアップする提案営業の基本ー

●参加特典●

「すぐに使える提案書作成の基本フレーム」を差しあげます！*

会 期

東京開催：2017年1月26日(木) 10:00-17:00

大阪開催：2017年2月23日(木) 10:00-17:00

会 場

東京開催：日本ロジスティクスシステム協会 研修室
(東京都港区)

大阪開催：大阪リバーサイドホテル (大阪市都島区)

講 師

石橋 岳人 氏

株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ
常務取締役

参加対象

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

●参加のおすすめ●

物流企業が、同業他社との競争に勝ち抜き、荷主企業にパートナーとして選ばれるためには、的確なマーケティング手法に基づいた顧客開拓と自社の競争優位性を最大限に活用しうる営業戦略及び提案アプローチが必要です。そのためには、旧来の受身型の営業ではなく、顧客の「旬」のニーズ、「真」のニーズをキャッチアップする「ソリューション型」の提案営業が不可欠となります。

本セミナーでは荷主企業の物流ニーズを的確に把握し、自社の物流サービスとその優位性を理解した上で荷主企業に効果的なアプローチを行うための方法を具体的な事例を交えながらわかりやすく解説いたします。

今後ますます専門化・高度化が進む荷主企業のニーズに対応しうる物流提案力の習得を目指しておられる関係各位からの積極的なご参加をお待ちいたしております。



*「すぐに使える提案書作成の基本フレーム」の内容に沿って必要項目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)。

●プログラム●

1. 荷主の物流ニーズの現状

- 1) 選ばれる物流会社の変遷
- 2) 求められる物流会社像

2. 物流業界におけるマーケティング手法

- 1) マーケティングの考え方
- 2) 自社の商品力の考察
- 3) マーケティング活用例

3. 営業で勝つために準備すべき事項

- 1) 営業で勝つための営業戦略編
- 2) 営業で勝つためのツール編
- 3) 営業で勝つためのネットワーク編

4. 勝つための提案営業の基本

- 1) 営業先の見つけ方 (ターゲットセグメント)
- 2) 提案アプローチと事前準備
- 3) 他社と違う提案書作成のポイント
- 4) 必勝! プレゼンテーションの6箇条
- 5) まとめ

●講師プロフィール

いし ばし たけ と
石 橋 岳 人 氏

株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ
常務取締役

1970年生まれ。神奈川大学経済学部経済学科卒。

大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。流通業を中心としたコンサルティング活動・指導業務を経て、1998年に物流コンサルティング会社に入社。

2005年1月、ロジスティクス・サポート&パートナーズ常務取締役に就任。

『マーケティングから見た物流』をテーマに、物流企業の提案営業の指導や販売促進指導、品質管理改善および経営計画の立案など幅広い業務に対応、物流ABCを活用した得意先別物流管理による関係部署を巻き込んだ全社的改善の手法は好評を博している。

<主な実績>

- ・物流技術管理士資格認定講座や物流子会社向け営業研修(外販比率向上・親会社への提案)の講師
- ・メーカー(アパレル、電子部品等)、卸(日用雑貨、建築部材等)、物流子会社等への物流コンペティションサポート、物流拠点再編、庫内業務改善、国内外の物流体制の見直し等のコンサルティング。

営業で勝つために効くセミナー

— 「旬」のニーズ、「真」のニーズをキャッチアップする提案営業の基本 —

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会員
 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FAX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。

FAXの場合

下記の申込用紙に必要事項を明記のうえ、FAX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。

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をお願いいたします。（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、代理の方をご出席ください。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FAX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

参加申込・問い合わせ先／セミナー会場

【東京開催】公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会 JILS総合研究所
 東京都港区海岸1-15-1 スズエベイディウム3F
 TEL.03-3436-3191 FAX.03-3436-3190

セミナー会場：
 公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会 研修室
 東京都港区海岸1-15-1 スズエベイディウム3F
 TEL.03-3436-3191
 JR浜松町駅より徒歩8分

【大阪開催】公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会 関西支部
 大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー19F
 TEL.06-4797-2070 FAX.06-4797-2071

セミナー会場：
 大阪リバーサイドホテル
 大阪市都島区中野町5-12-30
 TEL.06-6928-3251
 JR環状線桜ノ宮駅より徒歩3分

参加申込書

参加申込FAX

東京：03-3436-3190

大阪：06-4797-2071

●営業で勝つために効くセミナー●

— 「旬」のニーズ、「真」のニーズをキャッチアップする提案営業の基本 —

東京：2017年1月26日（木）

BA-1636

大阪：2017年2月23日（木）

KA-1637

※上記、参加を希望される会場いずれかに○をご記入ください。

フリガナ 会社・事業所名		<input type="checkbox"/> JILS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ご明記ください。	
		支払予定日		月	日 予定
参加者	フリガナ	フリガナ	所属・役職名	受付No.	
	氏名1	氏名1	氏名1	氏名1	
	所在地	〒 _____ 都道 府 県	TEL. () - FAX. () -	氏名1	
	E-mail.	氏名1			
参加者	フリガナ	フリガナ	所属・役職名	受付No.	
	氏名2	氏名2	氏名2	氏名2	
	所在地	〒 _____ 都道 府 県	TEL. () - FAX. () -	氏名2	
	E-mail.	氏名2			
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
協会への連絡事項					請求書No.

*『すぐに使える提案書作成の基本フレーム』をお送りしますので、メールアドレスを必ずご記入下さい。

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.html>) 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、本セミナーに関する確認・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。