しくみを使って、御用聞き営業からソリューション営業に変える方法をご紹介するIT営業強化セミナー

「ITベンダーの営業は、何か相談すると、製品を紹介することしかしない。課題解決をしようという姿勢が感じられない。」
「こちらから具体的な要望を出さないと相談に乗ってくれない。ひたすら御用聞き営業しかできない。」

このような顧客の声は、ITベンダーの営業に対する厳しい評価です。多くのITベンダーが、旧来の御用聞き営業スタイルから脱皮して、お客様の本質的な課題に鋭く切り込むソリューション営業への変革を志向していますが、なかなかうまく行きません。それは、どのようにソリューション営業に変革するのか？という方法論が曖昧だからです。

「ソリューション営業」、「コンサルティング営業」を実現するためには、営業スキルの向上が必要ですが、背中を追いかける先輩がいない中で、やみくもに教育を強化しても営業スキルは育成されません。

早期に営業力を強化していくためには、個人のスキルを補完する「しくみ」が必要です。

ナレッジサインでは、ワークショップ型営業という手法を使って「しくみ」で上流営業・コンサルティング営業を実践していくことをご提案いたします。

ナレッジサインは、一方的にプレゼンする集合型の販促セミナーを、キーマンとなる顧客を集め、ディスカッションしながら、本音の課題を把握/理解し、商談に結び付けていく、ワークショップ型のセミナー「ナレッジワークショップ」という手法に変えることで、多くのITベンダーの営業力強化を支援してきました。

属人的スキルに頼るのではなく、チームで営業するファシリテーション型営業。言わば、「スキルのない営業部隊をコンサルティングチームに変える」営業手法です。

今回のセミナーでは、
・ソリューション営業に必要な要素とは何か
・営業アカウントプランをどのように描けばいいのか
・ナレッジワークショップ を活用した、属人的なスキルに頼らない「しくみ」で実現するソリューション営業の成功事例
・ワークショップ型営業を通じて個人のスキルを強化する方法

をたっぷりとお話します。
ITベンダーに限らず、ソリューション営業力を強化したいと考えるすべての営業部門長の皆様にぜひご参加いただければと思います。

詳細＆お申込 ⇒ http://www.k-signs.co.jp/news/1026_solo.html

トップ営業マンに頼らずに「しくみ」でソリューション営業に変革する方法

■主催：株式会社ナレッジサイン
■開催日：2012年8月27日（月）
■時間：15：00～16：40　（受付14：30～）
■場所：ちよだプラットフォームスクウェア
東京都千代田区神田錦町3－21
■参加費用：無料（事前登録制）
■対象：ITベンダーの営業部門ご責任者の方
ソリューション営業を展開する営業部門ご責任者の方
ソリューション営業を展開するマーケティング部門責任者の方
※個人事業主様および事業研究目的の方につきましては、参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承くださいませ。
■定員：20名
■問合先：株式会社ナレッジサイン　セミナー事務局 Tel ： 03-3555-6901

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com