

# ターゲット企業の心臓部にリーチ!

本当の困りごとを聞き出して、取引に結びつける!!

営業において一番大切なのは、自社の商品の良さを知らせることではない。もちろん、会社や自分の売り込みでもない。それは、相手の「困りごと」、ニーズや課題を聞き出すこと。現場レベルの困りごとに留まらず、経営レベルの困りごとを知ることができれば、価格勝負から抜け出すことができ、競合他社より一歩も二歩もリードすることができる。ターゲット企業の困りごとを聞き出す秘訣、伝授いたします。

## 講師プロフィール

株式会社エグクス・コンサルティング 代表取締役  
とうじょう ゆういち

## 東條 裕一 氏



1963年生まれ。明治学院大学経済学部卒業後、損害保険会社を経て、2003年中小企業診断士として独立。07年(株)エグクス・コンサルティングを設立。損保代理業に対する営業企画、販売支援の経験を生かし、「売れる仕組みづくり」「売れる営業体制づくり」のためのコンサルティングを得意としている。中小企業大学校講師や東京リーガルマインドの講師など、企業研修・セミナーを多数実施。

### セミナー内容

#### 1. ターゲット企業を訪問する

- 受付で対応して欲しい部署をしっかりと提示
- 自社・自己紹介は簡単明瞭に、訪問の目的をはっきりと

#### 2. 本当の「困りごと」を聞き出す

- 仮説をぶつけてみよう。仮説通りか?違うのか?
- 困りごとを深堀しよう
- 競合他社の状況を聞き出す

#### 3. 相手の組織を聞き出すことは営業の必須条件

- キーマン、関与部署の聞き出し方

演習: 顧客カルテをつくってみよう!

日時 平成29年**11月10日(金)** 午後2時~午後5時

会場 たましん事業支援センター [Winセンター]  
(立川市曙町2-8-18 東京建物ファール立川ビル1F)

参加費 無料

定員 30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。



※駐車場の用意はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

## お問合せ・お申込み

下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAX にてお申込みください。  
ホームページからお申込みいただけます! <http://www.bob-net.jp>

**たましん法人総合サービスBOB事務局** TEL: 042-526-7730  
運営: 株式会社多摩情報メディア FAX: 042-526-7793

貴社名	BOB会員・創業会員番号 (会員のみ記入)							
	【 <input type="checkbox"/> BOB会員 / <input type="checkbox"/> 創業会員 / <input type="checkbox"/> 非会員】 (チェックをお付けください)							
お取引店舗名	多摩信用金庫 _____ 店 ※必ずご記入ください							
住所	〒 _____							
TEL	_____							
参加者 ※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。	氏名	フリガナ	役職	年齢	氏名	フリガナ	役職	年齢
				才				才
	氏名	フリガナ	役職	年齢	氏名	フリガナ	役職	年齢
				才				才

※ご記入いただいた個人情報は、たましん法人総合サービスBOBの業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。  
※本セミナーへの反社会的勢力の参加はお断りいたします。