

「売れる」営業ノウハウを大公開【満足度100%セミナー】

# 上場企業を支援 カリスマ営業 コンサルタント × 元リクルート ネットビジネス マーケッター

2008年11月27日（水）13：30～17：15 参加無料

## 営業に情報武装して見込み客を開拓する

第1部 13：30～15：00

### 知らず知らずのうちに見込顧客が増える！ ダントツ営業マネージメント手法

『営業脳』を理解する  
見込み客を増やす営業マネージメントの考え方  
見込み客発掘用エクセルシートの事例紹介



講師：株式会社アタックス  
営業ソリューション室 室長  
横山信弘

第2部 15：15～17：15

### ネットを使った見込顧客開拓 実際の最新ケースから学べ

リクルートで培ったネットマーケティングノウハウ  
最新型のネット手法を駆使した成功事例  
中小企業、ベンチャー企業のネット活用方法



講師：株式会社ネクスゲート  
代表取締役社長 勅倉宏哉

ITの活用や、グローバル化への対応など、絶え間ない生産性向上が求められている今、「効率化」「IT化」は企業にとってなくてはならないものとなりました。企業同士の新たなネットワーク形成(企業間連携)、取引先のメッシュ化が重要であり、実際にIT普及に伴い、「取引先が増加した」と認識している企業の約半数がその取引先の所在は「国内全域」になっていると回答しています。

しかし、ITの活用により増やした見込み顧客のうち、本当の顧客となる割合は、50%に満たないのが現状です。今回は、この「見込み顧客を惹きつけ」てから、「獲得する」までのプロセスに沿って、顧客発掘をサポートする「魔法のエクセルシート」のご紹介から、見込み顧客を惹きつけるための最先端プロモーションまで、事例を交えてご紹介します。

参加無料。お申し込みはこちら

TEL

052 - 586 - 8836

担当：永田まで、ご連絡ください。

FAX

052 - 586 - 8832

裏面の申込用紙をご利用ください

WEB

[http://www.attax.co.jp/  
seminar/detail/00315.html](http://www.attax.co.jp/seminar/detail/00315.html)

# 営業に情報武装して見込み客を開拓する

第1部 13:30~15:00

## 「知らず知らずのうちに見込み客が増える！ダントツ営業マネジメント手法」

講師：株式会社アタックス 営業ソリューション室 室長 横山信弘



- ▶『営業脳』を理解する  
「頭で理解する」と「腹に落ちる」は違う  
脳は「否定語」を認識できない  
「空白/焦点化の原則」を知り、「営業脳」を作る  
「神経言語プログラミング」と営業
- ▶見込み客を増やす営業マネジメントの考え方  
ニューロロジカルレベルから考えるマネジメント手法  
行動/プロセスを「見える化」せずに、正しいフィードバックはできない  
「予算達成」だけに脳をフォーカスさせる営業会議の仕方  
どのような「空白」を作ると、見込み客は増えるのか
- ▶見込み客発掘用エクセルシートの事例紹介  
なぜ営業日報は効果がないのか？  
「気合と根性」の定量的な「見える化」  
営業部全体の予算に対するギャップをどこで埋めるのか？  
誰が足を引っ張るのか？ではなく、誰からサポートを受けるのか  
「いずれ業績は上向く」という淡い幻想もこのシートにかかれば...

第2部 15:15~17:15

## 「ネットを使った見込顧客開拓 実際のケースから学べ」

講師：株式会社ネクスゲート 代表取締役社長 初倉宏哉



- ▶セミナー参加者に対するヒアリング  
アンケートによるヒアリング
- ▶No.1ネット媒体を複数所有するリクルート。人気サイトに学ぶ  
「ネットを使った最新見込顧客開拓」  
ベンチャー企業に活かせる、最新の見込顧客開拓手法(材料、準備)  
の具体的事例
- ▶ネットで完結する同線設計はもう古い。電話を組み合わせると最新  
ネットと電話を組み合わせた次世代成果報酬モデル  
導入事例にビジネスプロセス設計を学ぶ
- ▶他人のふんどしで更新感あるWEBサイトを作れ！自動口コミシステム  
最新SEO手法：口コミブログ『Shooti』導入による、リピート率・申込数  
増加の裏側
- ▶自動でコンテンツページが増殖。新システム『ザッピング(バラマク)』  
『ザッピング』の導入事例紹介
- ▶一度捕捉したお客様を引き戻す、「再来店」の仕組みについて  
メルマガに加えたリピーター確保策紹介
- ▶入力画面で半分以上が脱落。LPOも古い！FPO(Foam Page  
Optimization)ってなに？  
java scriptやスプリットフォーム配信技術による、効果引き上げ  
【番外編】見込顧客開拓時に使う手法、マッチングサイトの魅力

日時：2008年11月27日(木) 13:30~17:15

会場：アタックスグループ

東京事務所四国ビルセミナールーム

主催：アタックスグループ、ネクスゲート

**参加無料 定員48名**

FAXでのお申し込みはこちら

「売上アップセミナー『営業に情報武装して見込み客を開拓する！』」 申込書

FAX: 052 - 586 - 8832

貴社名	TEL ( ) ( )	研修参加人数(予定)
	FAX ( ) ( )	
責任者氏名	役職・部署	
メールアドレス	@	

頂いた個人情報は、今後アタックスグループからのセミナーのご案内や各種情報をお送りする際に利用させて頂くことがございますが、ご了承下さい。  
お問合せ先: 052 - 586 - 8836 (担当: 水田)