

「会わずに売る」 逆転のNASA戦略セミナー

NASAはNew Aggressive Sales Actionsの略。「やる気」が90%を占める営業を「会わずに売る」視点で情報発信し、お客様の心をキャッチする戦略とは？

研修のねらい

積極果敢な営業マンを育成するのは理想ですが、現実には、個々の「人間力」低下傾向が顕著になっています。「会わずに売る」という戦略で「80：20の法則」を実践し、重点顧客とフォロー顧客の両面で「情報」を発信し、お客様の「心」を動かす事から始めます。その動いた顧客に対応する成功シナリオで「人間力」を高める「逆転」の戦略を学びます。

対象

営業部門だけに限らず「人材育成」に関わる方が対象。特に、従来の「動機付け」や「科学的な営業法」で「部下育成」に悩んでいる方、また、メーカー・卸売業および販売店でサード・パーティの育成に悩んでいる方及び管理職や経営幹部にお勧めします。

プログラム

午前の部	午後の部
オリエンテーション	午前の要点と質疑応答
研修の狙いと目的	演習の発表・講評
1. 「会わずに売る」NASA戦略とは？ ・時代に即した逆転の営業戦略 ・「80：20の法則」で重点顧客の徹底フォローと「ついで営業」の同時進行	5. 「会わずに売る」の成功シナリオとは？ ・売るもの3つの非凡化法 ・「孫子の兵法」に学ぶ成功シナリオの要点 ・事例のご紹介
2. 「非凡化・モノ化・モデル化」とは？ ・「量」と「質」の「非凡化」法 ・カンタンに始める「モノ化」法 ・横展開する「モデル化」法	6. 演習（2）グループ討議 グループ内で自己紹介を行い、各自のマーカが「個人」の非凡化法で他者紹介と講評。
3. 演習（1）グループ討議 「会わずに売る」戦略で「80：20の法則」をどのように展開できるか問題点と課題	7. 「モノ化」の要点 ケースに応じたメディアの選択法
4. 午前のまとめ	8. 「モデル化」の要点 成功事例と横展開の進め方

講師料・依頼条件など

1日研修：25万円。2日研修：40万円（消費税別）。2日研修はロールプレイングや実習の時間を多くとり実践的なワークが可能です。対象は20名。それ以上は補助講師が必要となりますのでご相談下さい。講師料のほか交通費とその他実費負担が必要です。

講師よりひとこと

当方は、「会わずに売る」をテーマにコンサルやコーチングを実践して来ました。メーカーから卸売業・販売店の各業態での指導実績が豊富にあります。また、モノ化の専門スタッフが常駐しているので、よりハイイメージの表現が可能になります。当方の「NASAクラブ」に加入して頂くと月額3.5万円でメールでのコーチングや月1枚の個別対応サービスを受けられます。また、毎月のコンサルティング（月1回；半日15万円×6ヶ月）も承ります。

講師プロフィール

栩野 正喜 (Masaki Tochino) 1949 年生まれ

有限会社エー・エム・アイ 代表取締役



専門分野

マーケティング 営業・販売 新規事業

得意業界

卸売業 製造業 販売店・小売店

経 歴

昭和48年、関西学院大学商学部卒。卒業後、トヨタ系ディーラーに入社。システムと経営企画を担当し、トヨタ物流改善モデル店のリーダー、IBMのSIS推進のリーダーなどを担当。その後、関連会社のIBM特約店・営業部次長でIBMのマーケティングに関わる。さらに、船井総研の客員経営コンサルタント資格取得し営業面に領域を拡大。平成7年7月に会社設立。現在に至る。ホームページで「すべてはクルマが売れるコンピュータで始まった」を連載しサラリーマン時代を公開中！

コンサルティング実績

関西電力(株)・キョーラクシステムクリエート(株)・(株)友定建機・池崎大創(株)・(株)和歌山コクヨ・(株)すみや電器・(株)コムウエル・フジサワ・丸十服装(株)・(株)大山・(株)フジコーポレーション・サンモア(株)・河口(株)・(株)上田商店・(株)羽根田商会・・・その他。

セミナーテーマ

「営業革新：Faxちらし・3段活用マーケティング」・中堅メーカーや卸売業・販売業の「会わずに売る」をテーマに成功シナリオおよびノウハウを公開。小売店の実績も豊富にあります。

「バカと呼ばれるまで実践せよ！」・最近の若手営業マンに多い「知識」優先よりも「80:20の法則」を基軸に、徹底した絞込みと集中作戦及びフォローの同時並行という「アクション」優先ノウハウを公開。

PR・特記事項

「NASAクラブ」・月3.5万円でメールによる「会わずに売る」コーチングと月1枚のモノ化を提供中。

「Faxマーケティング」・既存深耕および異業種進出に必要な「ターゲット」提供と洗練した

「Faxちらし」によるハイレスポンスFax一斉同報サービスを提供中。