



『物流営業折衝力・提案力強化セミナー（3回のワークショップ）』

～荷主を獲得できる営業社員を育てる極意を学ぶ！！～
 荷主に信頼される物流営業マンが大切にしていることがわかる！！



★“物流営業を積極的に進めたい”経営者・役員・物流部長などの
 経営層・管理職の方々に一度は聞いていただきたい内容です！！



- ◆第1回目 10月29日（木） 13：00～15：00（受付開始12：30～）
 開催場所：群馬県男女共同総合センター
- ◆第2回目 11月17日（火） 13：00～15：00（受付開始12：30～）
 開催場所：群馬産業技術センター
- ◆第3回目 12月 9日（水） 13：00～15：00（受付開始12：30～）
 開催場所：群馬県男女共同総合センター

講師：株式会社イー・ロジック コンサルティング部 教育責任者 コンサルタント 清水一成

- 1973年8月岩手県生まれ。日本大学経済学部卒業後、大手小売業に勤務。在庫管理、販売管理、人材管理など現場で実務経験を積む。その後、医療業界に転進する。救命救急センターでは、購買部門にてココロ様の@オフィスを当時病院業界で初めて財団全体に導入し事務用品購入のコストダウンを達成し、病院業界紙で注目される。電子カルテ導入、医療材料・医療機器購入のコストダウンなど院内物流業務改革を達成させる。
- その後、アスクル(株)に転進し、医薬品・医療機器通販事業の立ち上げに参画し、カタログ作成から、医薬品医療機器専用センターの立上げ、運営、営業まで幅広く活動する。
- 現在は、流通・物流合わせて18年以上の経験をもとに、これまでに300社、3,000人以上の社員研修を行う。現場での失敗から学んだ経験に基づく独自の図やイラストが満載のテキストやチームビルディングを盛り込んだ、楽しく学べる研修が遠方＆多忙な物流・営業マンに好評。現場主義をモットーに物流人材育成・指導、物流現場改善コンサルティングを行い、成果を出し続けている。



第1回目 テーマ	『運送・物流営業マンスキルUP手法を学ぶ！！』 ～アポ取り、提案書作成、顧客フォローアップなど～
第2回目 テーマ	『運送・物流営業マンは準備に120%かけろ！！』 ～競合他社を知り、誰に、何を売るかストーリーを考える～
第3回目 テーマ	『運送・物流営業マンが身につけるべきスキルとは？』 ～徹底した情報武装だけでは、お客様のココロは動かせない～



- ★私自身、昔は営業が苦手でした。新規事業の顧客開拓の飛び込み営業で四苦八苦し、テレアポの電話をかけるリストを見てうんざりして、成績も上がりませんでした。そんな中で、どうしたら営業スキルを上げる事ができるのか、営業成績を上げている1流の営業マンの普段の仕事のノウハウ、テクニックなどを聞いて歩いては、片っ端から自分で研究して、実践でマネをしながら、営業成績を少しずつ上げてきました。
- ★営業の苦手な方に向けて、成績を上げる営業マンが何をしているのかをお伝えします！
- 「売上の上がる営業マン」と「売上の上がらない営業マンの違い」とは？
- 実は、コンサルタントも営業の電話をかけることが苦手な人が多い？
- 今も昔も変わらない営業における大切なこととは？など
- 荷主の不便なことや、不満を徹底して洗い出せ！
- いかにクローজिंगまで持っていくか？



【担当課】群馬県産業経済部商政課(創業・経営支援係) TEL:027-226-3336

【委託事業者】株式会社KU総合研究所 高崎市下之城584-70 高崎市産業創造館203号

TEL:027-386-3607 FAX:027-386-3608 Mail:biz-match@kusouken.com

