

# 営業の困難をどうやって打破するのか 営業向け無料セミナー

時間：2015年8月25日（火） 13:00 -17:00

場所：上海市長寧区伊犁路88号福泰国際商務酒店 言語：中国語 費用：無料

激しい市場環境のなか、営業活動面で多くの行詰りに直面している企業も少なくないでしょう。大口得意先からの注文が激減したり、キーパーソンとうまくコミュニケーションが取れなかったりする経験はありませんか？営業ルートを拡大し維持したいときに、市場や価格、政策等について、代理店が不満をもちますことはありませんか？情報化時代における新たな営業方法の潮流のなか、従来の営業方法とのバランスにおいて悩みはありませんか？

営業における種々の困難をどうやって乗り越えればよいのでしょうか？サイコム・ブレインズ（上海）は今回ベテランの営業エキスパート二人を招き、参加者の皆さまと今後の営業のありかたについて考えたいと思います。ぜひ多くの方のご参加をお待ちしております。

対象者： **HRマネジャー、研修マネジャー、営業マネジャー、営業ディレクター**

## ● スケジュール

- 13:00-13:30 受付
- 13:30-14:30 講座1：B2B営業の苦境から脱する（講師：張誠忠）
- 14:30-15:30 講座2：「情報化時代」におけるルート戦略（講師：李臨春）
- 15:30-15:50 休憩 参加者からの質問受付
- 15:50-16:30 パネルディスカッション（参加者質問を中心とする自由討議）
- 16:30-17:00 質疑応答

## ● ゲストのご紹介



張誠忠

- KA営業システムにおけるシミュレーションの創始者
- 国際マネジャー協会 上級講師
- アジア管理科学協会 認証講師
- アジア太平洋顧客関係管理学院 講師
- 交通大学管理学院（EMBA）講師
- 上海財経大学（EMBA）講師
- 零距離研修機関の執行ディレクター
- EPSグループディレクター

## ● 講座テーマのご紹介

### テーマ1: B2B営業の苦境から脱する

- 1、考えるべき四つの問題
- 2、顧客の発掘と管理におけるキーコンセプト
- 3、顧客のキーパーソンをどうやって探し接触するのか
  - 各種キーパーソンをどうやって識別するのか
  - UB、EB、TBのニーズと注目点の分析  
(注：UB：製品の使用者、EB：製品購入の決定者、TB：製品技術をチェックする人)



李臨春

- ブランド営業コンサルティングと研修エキスパート
- 中国快速消費品ルートのベテランエキスパート
- 浙江省企業研修協会副会長 常務理事
- 元娃哈哈グループ分社総経理、グループ製品ライン全国営業マネジャー
- 浙江大学、上海交通大学客員講師
- 中科院商学院教授
- 凱盛、BCC国際投資会社投資コンサルタント
- 北京聖雄ブランド画策会社コンサルタント

### テーマ2: 「情報化時代」におけるルート戦略

- 1、ルートの戦略的機能
- 2、インターネット時代のルートモデルと取次販売の効率
  - C2Cと従来型店舗
  - B2Cと従来型直販
  - 直営とフランチャイズにおけるAPPの役割
  - インターネット時代の代理店制度（B2B）
- 3、ルートの構成と構築

## お申し込み

会社名・参加者人数・氏名・部門・職位・電話番号とメールアドレスを明記のうえ、下記メールアドレスまでご連絡ください。※1社2名まで。個人・学生・同業他社様からのお申し込みはご遠慮ください。

✉ [cbs@cicombrains.com](mailto:cbs@cicombrains.com)