



2011年6月 開講

---

# プロセスマネジメント大学

---

目標達成・課題解決を目的として、実行をサポートし、  
必ず成果に導く実践的プログラム

一般財団法人 プロセスマネジメント財団 認定校

株式会社チェンジマスターズ

# INDEX

プロセスマネジメント大学とは	1
プロセスマネジメント大学の6つの特徴	2
プロセスマネジメント大学の価値	3
プロセスマネジメント大学の3つのカリキュラム	4
各コースの内容	5
コース受講ステップ一覧	6
受講資格および対象	6
プロセスマネジメントスピード・トレーニング	7
詳細スケジュール	8
プロセスマネジメントマスターコース	9
第1回 プロセスマネジメント論(原理原則編)	9
第2回 プロセスマネジメント論(実践編1)	10
第3回 マーケティングプロセス論(設計編1)	11
第4回 マーケティングプロセス論(実践編1)	12
第5回 ソリューションセールス論	13
第6回 成果発表	14
特別回(第7回) 最終成果発表	14
一日の流れおよびスケジュール	15
ソリューションセールスマスターコース	16
詳細スケジュール	17
受講者の声	18
講師の紹介	19
申込概要	20
各校の開催場所地図	21

## プロセスマネジメント大学とは



一般財団法人 プロセスマネジメント財団  
代表理事 野部 剛

プロセスマネジメント大学は、「成果を出したい」「業績を向上させたい」「目標達成したい」と本気で考え、実行意欲のある中小中堅企業経営者ならびに営業幹部、営業マネージャーの向けの実践的プログラムです。  
(プロセスマネジメント大学は、通常の有料セミナーではありません。)  
開講から今年で、6年目を迎えました。これまで、延べ3,000名以上が受講し、93.1%の方がその効果を認めた実績のあるプログラムです。  
「プロセスマネジメント」のパイオニア企業であるソフトブレングループがこれまで2,000社以上に及ぶプロセスマネジメント・コンサルティング実績の中で、特に効果があったと認められたカリキュラムを余すことなく提供します。  
考え方だけでなく、今すぐ取り組める実践法を提供し、その実行推進までを全面的に支援するプログラムです。営業上の課題を明確にし、講師、受講者が共に解決策を考え課題解決に取り組みます。  
このプログラムが、貴社の業績向上に貢献することをお約束します。



株式会社チェンジマスターズ  
代表取締役 法貴 礼子

プロセスマネジメント大学の講座は、「営業をもっと良くしたい」「今より改善したい」と思いのすべての経営者・営業マネージャー・営業パーソンに、営業を体系的に学んでいただける講座です。  
私自身、営業に悩んでいた時期にこの講座に出会い、プロセスマネジメントという考え方の素晴らしさに衝撃を受けました。  
自社に活用してすぐに成果を出すことができたのはもちろん、今では講師として静岡県内の皆様を中心にプロセスマネジメントをお伝えし、皆様に成果を出していただいていることを誇りに思っております。  
静岡県では、2009年10月にスタートして以来、既に100名以上の方にご受講いただいております。  
単なるセミナーではなく、自社の仕組みに落とし込むところまで丁寧にフォローいたします。  
次は、あなたの会社が成果を出す番です。この講座を通じて、成果につなげていただけることを保証いたします。

## プロセスマネジメント大学の6つの特徴

プロセスマネジメント大学は、過去3,000名以上が受講し、その93.1%が「非常にためになった」と回答した驚異の営業力強化プログラムです。

プロセスマネジメントのパイオニアであるソフトブレングループがコンテンツを開発し、2,000社以上の営業コンサルティングを実施した中で特に成果が出たノウハウを体系的に提供しています。

### ● 短期間で成果を出せる仕組み

プロセスマネジメントを使った知識・ノウハウをふんだんにお伝えすることはもちろん、各ノウハウに関する多数の事例を紹介し、講義内あるいは課題としてワークシートを作成し仕組みを作り上げていきます。

だから、講義期間中でも早速実践に取り組み、短期間で成果を上げることが可能です。

### ● 「売る仕組み」ではなく「売れる仕組み」づくり

良い物を作れば売れる時代が過ぎた今、顧客心理に沿った営業戦略でなければ物は売れません。

セールスとマーケティングに関する全般について、『売れる仕組み4ステップ』という考え方をを用いて、顧客目線での営業スタイルの構築を指導します。

### ● 1,000万円分のワークシートを提供

講義ではテキストとワークシートをお配りします。ワークシートは1,000万円以上するソフトブレングループの営業コンサルティング現場で実際に使用しているものと同じものを使います。

講義内容を自社に落とし込むことができる上に、これが手に入るだけでも非常にお得なプログラムです。

### ● 人材の育成を早期化できる

受講された内容を社内でも共有するためのポイントをお伝えします。会社に戻れば、受講者が先生役となってノウハウ共有ができます。また、ワークシートを社内で一緒に完成させていくことで会社オリジナルの「形」ができあがるため、人材が早く育ちます。

### ● セールスナレッジだけでなくマネジメントのノウハウ

プロセスマネジメント大学でお伝えする内容は、単なるセールススキルだけではありません。営業全体の設計から、経営者・営業マネジャーが部下をマネジメントする方法まで包括的に学べます。経営者やマネジャーの成長も含まれたプログラムです。

### ● 異業種からのブレイクスルー

プロセスマネジメント大学には、様々な業種・業界から意識の高い方々が受講されます。異業種の方々とのディスカッションや課題フィードバックを通じて、大きなブレイクスルーを得ることができます。特に、最終成果発表の場は、各受講者の実践に基づいた活きた事例を聞ける大変貴重な場です。

これらハイレベルな内容を静岡県内に居ながらにして身に付けることができます。

講座中に聞けなかったことは、電話やメールでいつでもお聞きいただけます。

また、講師が県内にいるため、気軽に質問や相談にのれます。もちろん、卒業後も実践で気になることがあればいつでもご連絡をいただいで、成果向上に役立てていただいでおります。

## プロセスマネジメント大学の価値

### 経営者にとっては…

---

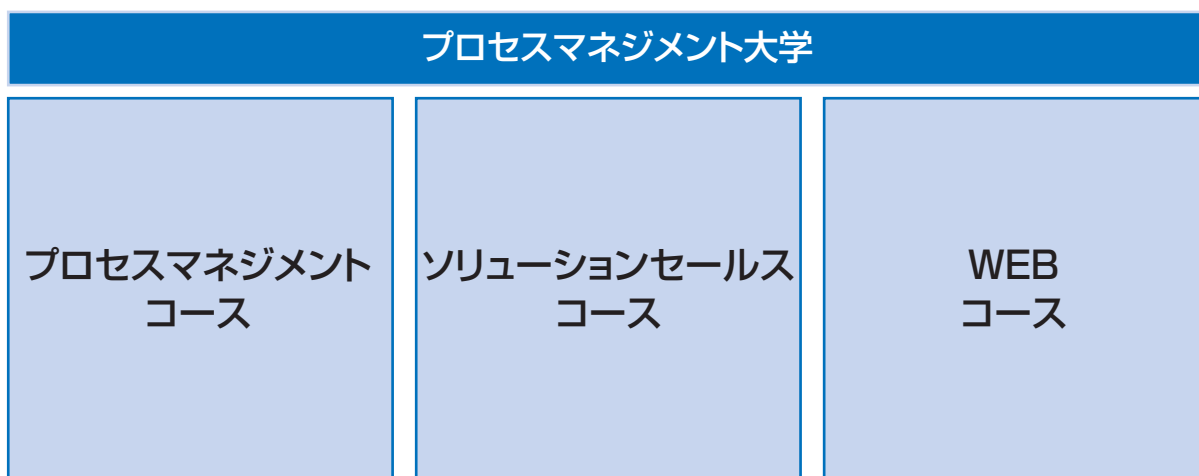
- 実践に即したカリキュラムなので、業績向上に直結。
- 営業プロセス全体を総括するプログラムなので、潜在的かつ本質的な課題が発見できる。
- 考え方を学ぶだけでなく、気付きを与え、実行を支援するので、成果が出る。
- 他の異業種の経営者とも交流できる。
- 自らの右腕となるマネージャーが育成できる。
- 二代目・事業承継者の経営者マインドを育成できる。
- 組織風土を変えられる。

### マネージャー・リーダーにとっては…

---

- 営業支援ツールの有効的な使い方が見いだせる。
- PULL型営業スタイルへの転換に取り組み、効率的な営業プロセスを構築できる。
- 潜在的課題も含め、課題が明確となり、解決策や打開策が見つかる。
- 営業現場での共通言語化が可能となり、コミュニケーションロスがなくなる。
- 事例が豊富なため、非常に解りやすい。
- 異業種の事例が聞けるため、井の中の蛙にならず幅広い視野を持って思考できる。
- 具体的ツールが提供されるため、社内に持ち帰って、すぐ実行に移せる。
- 部下育成の具体的手法が取得できるので、社内で営業マン育成の仕組みが構築できる。

## プロセスマネジメント大学の3つのカリキュラム



### プロセスマネジメントコース

- プロセスマネジメントコンサルタントコース
- プロセスマネジメントトレーナーコース
- プロセスマネジメントマスターコース
- プロセスマネジメントスピードトレーニング

#### 対象

外部企業へ向けてコンサルタント  
経営者、幹部、マネージャー  
経営者、幹部、マネージャー  
営業パーソン、マネージャー

### ソリューションセールスコース

- ソリューションセールスマスターコース

#### 対象

経営者、幹部、マネージャー  
営業パーソン、マネージャー

### WEBコース

- WEBコンサルタントコース
- SEO・アクセスログ解析・キーワード広告  
メールマーケティング・各WEBマスターコース
- WEBエキスパートコース

#### 対象

外部企業へ向けてコンサルタント  
経営者、幹部、マネージャー  
営業パーソン、マネージャー

※本資料はプロセスマネジメントコース(マスターコースおよびスピードトレーニング)とソリューションセールスコースのご案内資料です。  
その他のコースに関するお問い合わせは別途弊社宛にお願い致します。

## 各コースの内容

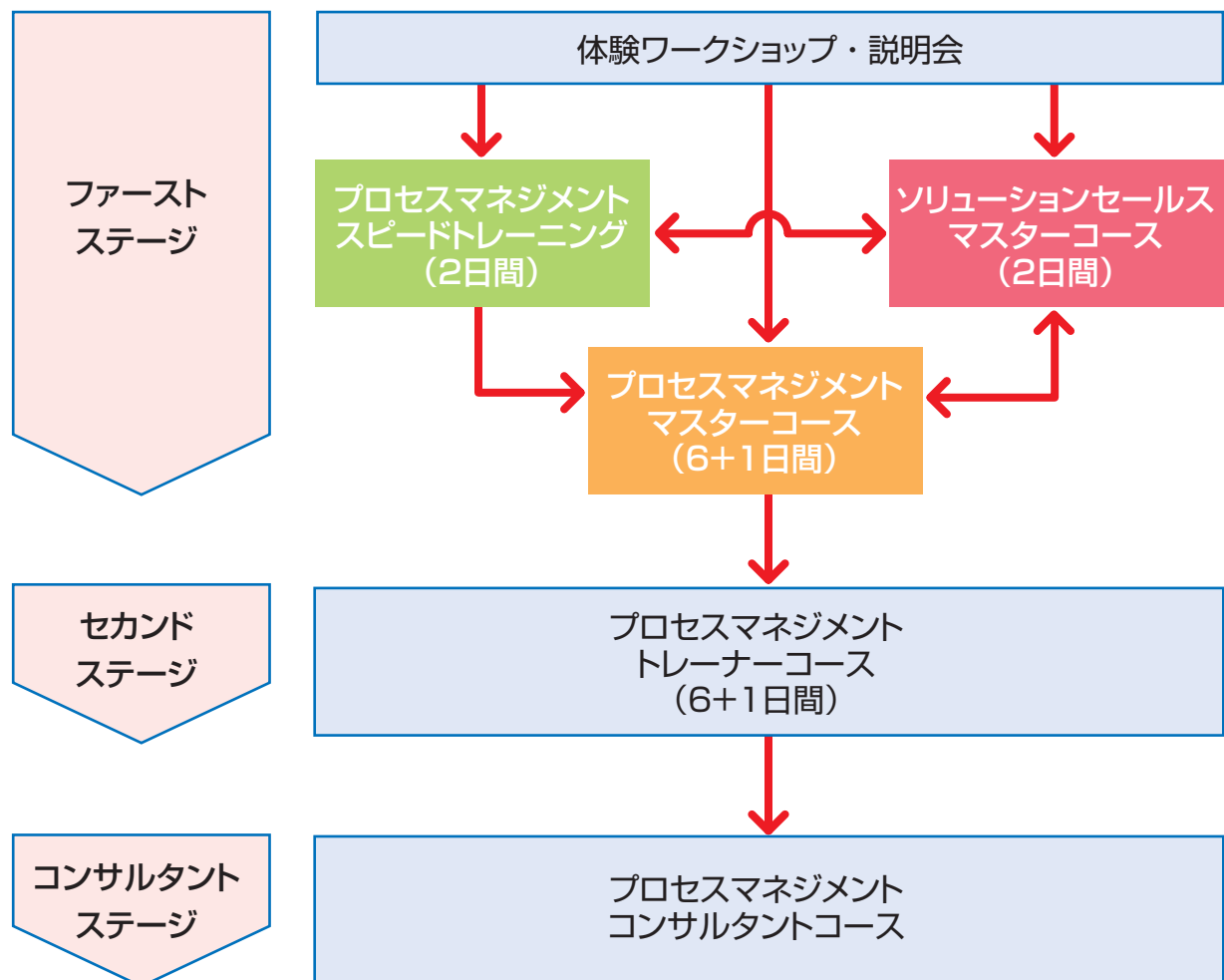
### プロセスマネジメントコース

コース名	プロセスマネジメント スピードトレーニング	プロセスマネジメント マスターコース	プロセスマネジメント トレーナーコース
カテゴリー	経営者～係長クラス向	経営者～係長クラス向	経営者～部長クラス向
プロセス マネジメント	プロセスマネジメント論 (原理原則編) プロセスマネジメント論 (実践編1)	プロセスマネジメント論 (原理原則編) プロセスマネジメント論 (実践編1)	プロセスマネジメント論 (実践編2) プロセスマネジメント論 (計画設計編)
マーケティング プロセス戦略		マーケティングプロセス論 (設計編) マーケティングプロセス論 (実践編1)	マーケティングプロセス論 (実践編2) マーケティングプロセス論 (設計編2)
セールス		ソリューションセールス論	
マインド			プロセスマネジメント 組織マインド論

### ソリューションセールスコース

コース名	ソリューションセールス マスターコース
カテゴリー	社員向
プロセス マネジメント	
マーケティング プロセス戦略	
セールス	ソリューションセールス論
マインド	

## コース受講ステップ一覧



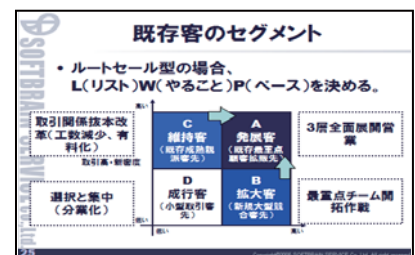
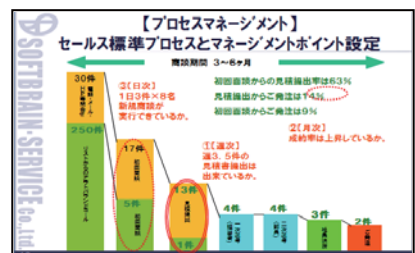
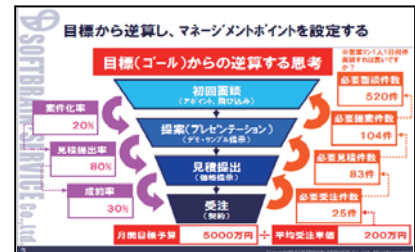
## 受講資格および対象

資格	受講対象・受講条件
ソリューションセールスマスター	営業マン～営業マネージャー向け
プロセスマネジメントマスター	経営者～マネージャー向け (係長、次長、課長、部長、取締役、社長)
プロセスマネジメントトレーナー	経営者(部長、取締役、社長) プロセスマネジメントマスター修了者である事
プロセスマネジメントコンサルタント	指導者としての認定資格 (外部企業へのコンサルティングが出来る)

# プロセスマネジメント スピード・トレーニング

## 講座概要

- ソフトブレングループの根源的発想である「プロセスマネジメント」の本質を原理原則から実践的応用まで短期間でマスターします。
- 結果主義からプロセス主義へパラダイムシフトし、より成果に直結するマネジメントを実現します。
- 目標からの逆算思考法によりプロセスにおける具体的な行動量などのKPI(重要評価指標)が設定できる。
- プロセスマネジメントを組織的かつ戦略的でシンプルに実践するためのヒントが得られます。
- 新規開拓ターゲットの顧客イメージが具体的にになります。



## 事前課題

自社の営業上、課題と考えられることの解決策を簡単なレポート提出して頂きます。

## 受講後の効果検証

講義内でまとめたKPIに基づいて3カ月間実践し、計測し、その成果達成度をより分析して、新たな課題発見と解決策を検証。

## 取り扱うテーマ

目標からの逆算思考法、BANTルール、セールス標準プロセス設計、マネジメントポイントとしてのKPIの設定方法、顧客ABCD分析と各戦略、顧客攻略作戦手法、新規顧客ターゲットの絞り込み方法、分業組織化3類型、等

## 詳細スケジュール

### ■受講時間

第1回 | 13:00～18:00

第2回 | 10:30～18:00

回	講義内容	開催日 (静岡校)	開催日 (浜松校)
1	プロセスマネジメント論(原理原則編)	6月 8日(水)	6月 9日(木)
2	プロセスマネジメント論(実践編1)	7月13日(水)	7月14日(木)

※日程およびテーマは変更する事がございます。あらかじめご了承ください。

### ■対象

経営者、営業マネージャー、営業パーソン

### ■価格

80,000円(税込84,000円)

※2人目以降は60,000円(税込63,000円)

# プロセスマネジメント マスターコース

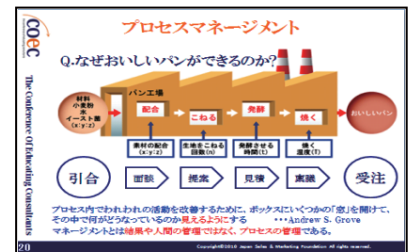
「営業効率改善」「営業力強化」に特化して、基礎知識から自社内での応用方法や仕組み化まで、ソフトブレン方式の最強ノウハウを体系的に学べる実践的営業研修コースです。

## 第1回 プロセスマネジメント論(原理原則編)

営業現場の属人化を排除し、プロセス標準化の方法を学ぶ

製造現場は、どのタイミングで何をすべきか、全ての工程が手順化されています。

しかし、営業現場においては、まだまだ属人的な営業が残っており、プロセスの標準化はされていません。「プロセスマネージメント論」では、パン工場に例えて自社の営業活動を分解し、営業プロセスを可視化する考え方と、「WBS(Work Breakdown Structure)」と「星取表」で実際に現場の営業活動を分解し、手順化、効率化する手法を学びます。

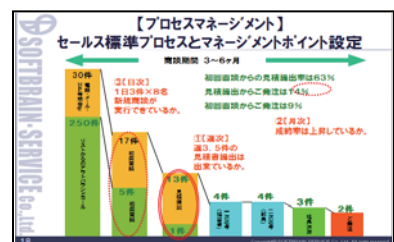
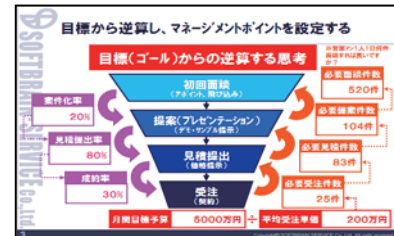


業務	担当者	開始日	完了日	進捗率	備考
営業	山田	10/1	10/10	100%	
営業	田中	10/1	10/10	100%	
営業	佐藤	10/1	10/10	100%	
営業	鈴木	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	渡辺	10/1	10/10	100%	
営業	中村	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	100%	
営業	石川	10/1	10/10	100%	
営業	山口	10/1	10/10	100%	
営業	松本	10/1	10/10	100%	
営業	佐々木	10/1	10/10	100%	
営業	高木	10/1	10/10	100%	
営業	山崎	10/1	10/10	100%	
営業	小林	10/1	10/10	100%	
営業	高橋	10/1	10/10	100%	
営業	斎藤	10/1	10/10	100%	
営業	山本	10/1	10/10	100%	
営業	水野	10/1	10/10	100%	
営業	木村	10/1	10/10	10	

## 第2回 プロセスマネジメント論(実践編1)

### 人材育成のステップと営業の仕組みづくりのポイントを学ぶ

営業マネージャーの多くは優れた営業マンだからという理由でマネージャーへ昇格しています。本講義では、マネージャーが持つ本来の役割を整理し、定義することで、マネジメントの質を向上させていく手法を学んでいただきます。また、マネージャーの重要な役割の1つが営業マンの育成です。人材育成のステップとそれを継続するための仕組みづくりについても、自社の課題を明確にしながら取り組みます。



### ■目的とメリット

「プロセスマネジメント」の実践的応用法をマスターします。

目標からの逆算思考法によりプロセスにおける具体的な行動量などのKPIが設定できます。

営業組織の具体的な動かし方について明確なイメージができるようになります。

### ■使用するワークシート

「セールス標準プロセス設計」によるプロセスの明確化

「KPI」の設定によるマネジメントポイントの明確化

「目標達成からの逆算思考」によるKPIの計数化

### ■事前課題

- ①セールス標準プロセス設計シートの作成
- ②マネジメントポイント設計シートの作成

### ■扱うテーマ

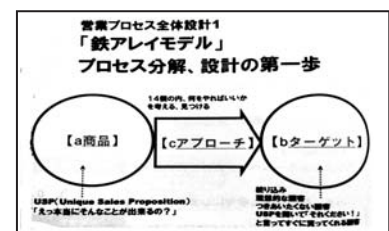
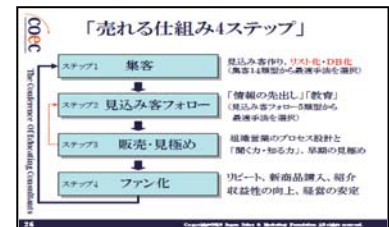
プロセスマネジメントの実践法、目標からの逆算思考法、新規開拓営業および案件型営業におけるプロセスマネジメント、セールス標準プロセス設計、KPIの設定、プロセスマネジメント実践6つの質問、営業力の公式、代表的営業課題解決策15、マネジメントポイント設計、等

## 第3回 マーケティングプロセス論(設計編1)

世界一シンプルなマーケティング戦略モデルを自社に当てはめる

マーケティング戦略というと、難しく考えてしまい、手をつけられない企業も多いのではないのでしょうか。しかし、戦略というものは、実際の現場ではシンプルなものでないと実行できません。プロセスマネジメント大学では「鉄アレイモデル」という、非常にシンプルなマーケティング戦略のフレームを用いて、自社の取り組みを検討します。

「USP(Unique Selling Proposition)」を検討して絞り込んだターゲットに対し、どんなメッセージを送るのか、営業全体の戦略へつながるモデルを徹底して学びます。



### ■目的とメリット

自社の独自の強み(USP)が発見し、自信を持って販売できるようになります。明確なターゲット顧客のイメージを具体的に持てるようになります。

### ■使用するワークシート

- 「鉄アレイモデル」による商品毎の絞り込んだ戦略の明確化、「USP」の抽出
- 「特性と価値と問題・ニーズ」の切り分けによる商品毎の価値の抽出
- 「既存顧客デモ・サイコ・きっかけタイミング分析」による理想的ターゲット顧客イメージの明確化
- 「売れる仕組み4ステップ」による課題と解決策

### ■課題

- ①鉄アレイモデルの作成
- ②売れる仕組み4ステップのワークシートの完成
- ③特性・価値・ニーズのワークシートの完成

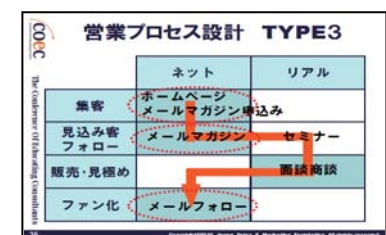
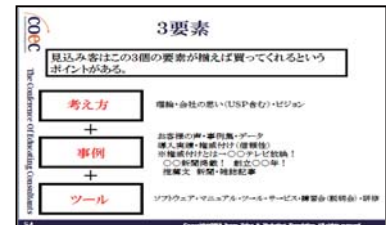
### ■取り扱うテーマ

マーケティング戦略設計法、商品の特性・価値・ニーズ分析、鉄アレイモデル:ターゲット、ペルソナマーケティング、デモ・サイコ・きっかけタイミング分析、既存顧客4分類、鉄アレイモデル:USP、顧客事例作成6つのカギ、USP抽出5つの切り口、売れる仕組み4ステップ(集客、見込み客フォロー、販売・見極め、ファン化)等

## 第4回 マーケティングプロセス論(実践編1)

効率的に集客・リピート・紹介するための実践的ノウハウを学ぶ

「集客」「見込み客フォロー」「ファン化」毎に、基本的なマーケティング知識だけでなく、営業プロセス全体を見渡し、どのプロセスで何を実行するかといった「売れる仕組みづくり」構築のノウハウを余すところなくお伝えします。また、リアルな営業と連動するWEBの使用法を学ぶことができます。WEBマーケティングを自社の営業プロセス全体の中でどう活用するかを検討する第一歩にもなっています。



### ■目的とメリット

具体的なマーケティング戦略を実践する際のポイントをマスターします。集客、見込み客フォロー、ファン化に関する具体的実践手法を事例を通じて紹介します。セールスマンを楽にする営業プロセスの構築方法のヒントが得られます。

### ■使用するワークシート

「購買要因3要素」による販売戦略の明確化  
「見込み客フォロー」における顧客が欲しがらる情報とその提供手法の検討  
「紹介促進5つのカギ」により紹介促進方法の明確化  
「ネットとリアル」の連携によるWEBの効果的活用法

### ■事後課題

①第3回で取り組んだ「売れる仕組み4ステップ」の見直し②購買要因3要素のワークシートの作成③ネットとリアルの連携ワークシートの作成

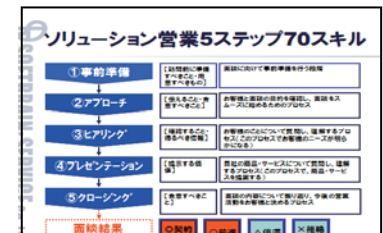
### ■取り扱うテーマ

売れる仕組み4ステップの詳細、集客14類型、ターゲットマーケティングとマスマーケティング、CPI・CPO、見込み客フォロー5類型、ファン化、リピート、アップセル、クロスセル、紹介促進5つのカギ、WEB戦略、リアルとネットの連携設計、目標からの逆算思考、計数に基づくマーケティングプロセスの逆算、マーケティングのKPIの設定等

## 第5回 ソリューションセールス論

トップセールスマン2,000人に共通する販売スキルを体系的に学ぶ

スポーツ選手は、試合までに練習を繰り返し試合に臨むものです。しかし、企業の営業現場は、ほとんど練習なしに毎日本番に臨んでいるのが現状です。これは営業が属人的になっているからです。本講義では、営業マンの活躍するプロセス、「販売・見極め」のスキルをステップごとに分解し、繰り返し練習できるように手順化する考え方を学びます。優秀な営業マンのスキルを分解し、社内で練習できるようになれば、営業マンの標準レベルは向上します。



### ■目的とメリット

2,000名超に及ぶトップセールスマンの実践的営業手法を、脳科学や心理学に基づき研究開発された「ソリューション営業5ステップ70スキル」のエッセンスをマスターできます。顧客の課題解決型営業におけるやるべきことから、その具体的実践方法としてのトークスクリプトまでをマスターできる。

ソリューションセールススキル習得のための部下指導のヒントが得られます。

### ■使用するワークシート

「FAQ」作成による顧客の抵抗ポイントの明確化と対応策の抽出

「ヒアリングシート」作成によるヒアリング項目と聞き方の標準トークの決定

「ロープレケース」作成による直近の課題ケースのトレーニング実施

### ■事前&事後課題

【事前】課題図書を読み、「自社の営業にどのスキルが活用できそうか」について読書感想文を作成する。【事後】ロープレケース作成とロープレ実施

### ■取り扱うテーマ

ソリューションセールス5ステップ70スキル(事前準備・アプローチ・ヒアリング・プレゼンテーション・クロージング、重要16スキル)、6大抵抗の排除、信頼関係の構築法(ラポールスキル)、ヒアリング手法(クローズド&オープンクエスチョン)、世界最強のクロージング、仮クロージング、人材育成3ステップ、YESセット、ロープレ運用、等

## 第6回 成果発表

- 参加企業の皆様がこれまでの講義を通じて学習したことを踏まえて、それぞれプレゼンテーションしていただきます。
- 他社様の成果発表、事例を知ることにより、「参考になる話が大変あり、自社でも取り入れよう」、「短期間(半年間)でこれだけよい結果を残しているのは刺激になった」等々声をいただいております。
- 第6講終了以降後、半年間の目標も発表していただきます。



## 特別回(第7回) 最終成果発表

- 第6回の成果発表を終えてから、約半年間が経過した段階で最終の成果発表をしていただきます。
- 1年間を通じて、プロセスマネジメントを実践し続けることにより、確実に結果を出していただく為の重要発表となります。この最終成果発表をもって、マスターコース認定となりコース卒業となります。



## 一日の流れおよびスケジュール

### ■各回の1日基本スケジュール

10:30～12:00	前回宿題のフィードバック、参加者同士での共有、気づき発表 ※第1、7回は上記カリキュラムはございません
12:00～13:00	昼食
13:00～17:30	講義およびワーク
17:30～18:30	確認テスト(当日学んだことを簡単に確認) ※第6、7回は確認テストはありません。

回	講義内容	開催日 (静岡校)	開催日 (浜松校)
1	プロセスマネジメント論(原理原則編)	6月8日(水)	6月9日(木)
2	プロセスマネジメント論(実践編)	7月13日(水)	7月14日(木)
3	マーケティングプロセス論(設計編)	8月24日(水)	8月25日(木)
4	マーケティングプロセス論(実践編)	9月14日(水)	9月15日(木)
5	ソリューションセールス論	10月12日(水)	10月13日(木)
6	成果発表	11月16日(水)	11月17日(木)
特別回(7)	最終成果発表	2012年5月	2012年5月

※日程およびテーマは変更する事がございます。あらかじめご了承ください。

# ソリューションセールス マスターコース

## ■対象者

ソリューションセールススキルを身に付けたい入社4年目以上の営業パーソンおよび、部下育成方法に課題を抱える主務者ならびにグループリーダー

## ■講座内容とメリット

2,000名に及ぶトップセールスマンの実践的営業手法を、脳科学や心理学に基づき研究開発された「ソリューション営業5ステップ70スキル」を2日間で完全マスターします。

顧客分析に基づいて、顧客の課題解決型営業におけるやるべきことから、その具体的実践方法としてのトークスクリプトまでを理解できる。

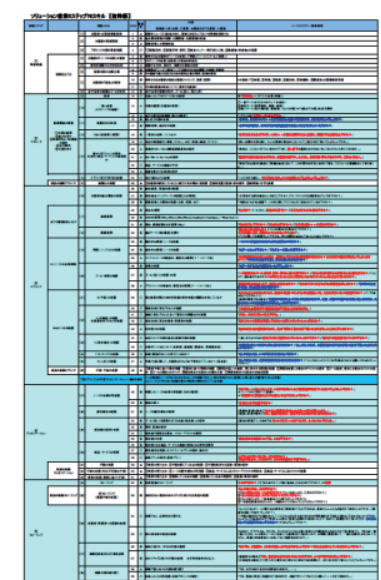
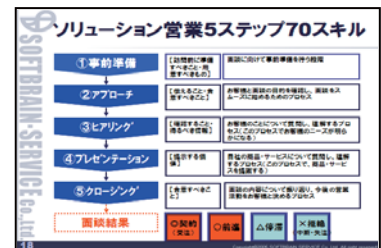
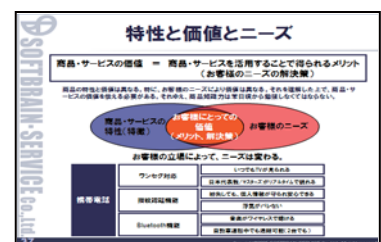
事前準備・アプローチ・ヒアリング・プレゼンテーション・クロージングの5つのステップに沿って、ソリューションセールススキル習得のための部下指導方法のヒントが得られます。

## ■事前課題

書籍「90日間でトップセールスマンになれる最強の営業術」(東洋経済新報社)を読み、「自社の営業にどのスキルが活用できそうか」について読書感想文を作成。

## ■取り扱うテーマ内容

ソリューションセールス5ステップ70スキル、特性と価値とニーズ、6大抵抗の排除(無関心、不要・不急、不審、不満、誤解、優柔不断)、信頼関係の構築法、ヒアリング手法、世界最強のクロージング、本気度の見極め方、等



## 詳細スケジュール

### ■受講時間

1日目 | 10:30～18:00(受付時間10:00から)

2日目 | 9:00～17:00(受付時間8:30から)

	開催日
静岡校	5月20日(金)、5月21日(土)

※日程およびテーマは変更する事がございます。あらかじめご了承ください。

### ■対象

入社4年目以降の営業パーソンおよび営業マネージャー

### ■価格

60,000円(税込63,000円)

## 受講者の声

### **すぐに全社で活用できることを実感**

「営業プロセスだけでなく、全社のマネジメントシステムに手法が活用できるのがスゴイと思いました。プロセスマネジメントが社内の共通言語になりました。」

(長泉パーカライジング株式会社 代表取締役社長 大貫隆弘様)

### **やるべき事が明確になり、スキルアップを実感**

「見える化を行うことによって、やるべきことが明確になりました。営業マンが話す営業トークに説得力が増し、スキルアップを実感できました。また、Webマーケティングで学んだことを踏まえてホームページを改訂したところ、アクセス数が2倍になりました。」

(フジ精工株式会社 営業開発課長 林和法様)

### **製造マニュアル同様に、営業版マニュアルが完成**

「当社ではISOも取得しており、製造部門には作業マニュアルが完成されていますが、営業部門にマニュアルがなく属人的になっているのが問題点でした。プロセスマネジメント大学で営業版のマニュアルが完成しました。会社の仕組みとして、今後継続して活用していきたいと思います。本当に良い内容なので、得意先や知人にも紹介したいと思います。」

(製造業 代表取締役 N.H様)

### **営業の教科書が存在した。**

「営業は、フィールドに出て学び、鍛えられるもので教科書は存在しないと思っていました。営業の業務を集客・見込み客フォロー・販売見極め・ファン化の各プロセスに分解し、さらに各プロセスの基本と応用について細部に渡り指導頂き、業界が違っていても営業の基本システムは存在することに気付かせて頂きました。特に販売・見極めにおいては、このノウハウをここまで公開してもいいの？と思わせる内容で、毎回お徳感いっぱいの講義を受けることが出来て大変勉強になりました。」

(卸売業 営業部 部長 S.S様)

### **特に経営トップの方には多くの「気付き」があると考えます**

「この講座に参加させていただいて、結果ではなく各プロセスをきちんと見ることの重要性が良く理解できました。ここまで科学的に整理された仕組みは今までなかったのではないのでしょうか。優秀な営業マンを採用することは中小企業には難しく、その答えがこのプロセスマネジメント大学の講義に詰まっているのではないのでしょうか。特に経営トップの方には多くの「気付き」があると考えます。」

(産業用機器製造販売業 顧問 匿名希望)

続きはこちらから→ <http://www.pm-college.jp/voice/>

## 講師の紹介



## 静岡校・浜松校 担当

## 株式会社チェンジマスターズ 代表取締役 法貴礼子(ほうき れいこ)

1998年より広島市のベンチャー企業に在籍し、経営企画・営業企画業務に携わり、在籍4年間で年商18倍の成長に寄与する。2003年より静岡市のソフトウェアベンダーの営業職でトップの成績を収める。2005年(株)チェンジマスターズを設立、代表取締役に就任。中堅中小企業の経営計画立案サポート、営業マーケティングに関するコンサルティング活動を通じて、企業の業績アップのサポートを行っている。



## ソフトプレーン・サービス株式会社 取締役会長 小松弘明(こまつ ひろあき)

三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)を経て、ソフトプレーン(株)に入社、現在はソフトプレーン・サービス(株)会長を務める。銀行員時代を含め、2万社を超える企業経営者からの相談を受けるなど、営業プロセス構築に関するコンサルティングで中堅・中小ベンチャー企業の経営者からの支持も高い。初の著書「宋文洲直伝 売れる組織」日経BP社刊がある。



## ソフトプレーン・サービス株式会社 代表取締役社長 野部 剛(のべ たけし)

早稲田大学第一文学部卒。野村證券(株)を経てソフトプレーンサービス(株)に入社。自身のトップセールスの経験から主に営業育成のコンサルティングを手がける。初の著書「90日でトップセールスマンになれる最強の営業術」東洋経済新報社刊がある。



## ミカド電装商事株式会社(ソシオス・イー・パートナーズ株式会社)

## 代表取締役社長 沢田元一郎(さわだ げんいちろう)

1962年仙台生まれ。中央大学卒。大学を卒業後、メーカーに就職。その後、父からミカド電装商事を引き継ぎ代表に就任する。当初、バブル崩壊の影響で会社は大赤字。翌年赤字からは脱するが、業績は伸び悩んでいた。そんな時に「プロセスマネジメント」と出会い業績が一変。営業利益が導入からわずか3年で500%に成長。以来、東北でプロセスマネジメントを広げる事に従事。



## 株式会社オーヤマ重機 代表取締役 大山秀司(おおやま しゅうじ)

1988年に建設・建築業を起業。現在は地盤総合コンサルタントとして活動。中小零細企業の経営者・マネージャーの悩みや弱点を知り尽くしている。『地方がもっと良くなれば日本全体が活性化する。それには営業マンをストレスから解放し元気にする』をミッションに、営業スキルやマーケティング手法を幅広く情報発信している。脳科学や行動心理学をベースにした解りやすい解説にはファンも多い。全米マスタープラクティショナー。



## 株式会社ブレインマークス 代表取締役 安東邦彦(あんどう くにひこ)

大学卒業後、建設機械のレンタル会社に入社。毎日のように建設会社を駆けずり回る営業を経験し、「営業のあり方」そのものに疑問を持つ。24歳で通信販売会社を起業し成長させたのち、営業コンサルティング会社を設立。ミッションは『営業を日本社会で憧れられる職業にすること!』著書：「営業のミカタ」(WAVE出版)



## 株式会社システムリサーチ SI営業本部 本部長 小田垣康裕(おだがき やすひろ)

大学卒業後、日本生命保険相互会社にてリテール営業を4年半実践し、システムリサーチへ入社。入社後は主に民間中堅中小企業向けにシステムインテグレーション(顧客の業務内容を分析し、課題に合わせた情報システムの企画、提案、構築)を行い、拠点の開設と採用・商圏の開拓等を行い、自社の営業プロセスの標準化に取り組む。

## 申込概要

### ■主催

- 静岡校 ● 株式会社チェンジマスターズ、ソフトブレン・サービス(株)  
浜松校 ● 株式会社チェンジマスターズ、ソフトブレン・サービス(株)  
東京本校 ● ソフトブレン・サービス(株)  
大阪校 ● ソフトブレン・サービス(株)、ソフトブレン(株)関西支社  
名古屋校 ● ソフトブレン・サービス(株)、ソフトブレン(株)中部支店  
仙台校 ● ソフトブレン・サービス(株)、ミカド電装商事(株)(ソシオス・イー・パートナーズ株式会社)

### ■価格

プロセスマネジメント・スピード・トレーニングコース	8万円(税込8.4万円)	※2人目以降は、6万円(税込6.3万)
プロセスマネジメントマスターコース	19.8万円(税込20.79万円)	※2人目以降は、15万円(税込15.75万円) ※再受講の方は、6万円(税込6.3万円)
ソリューションセールスマスターコース	6万円(税込6.3万円)	

※受講料には、テキスト代・試験料を含みます。

※受講期間中のキャンセルはご返金いたしかねますので、あらかじめご了承ください。

### ■開催場所

次ページ参照

### ■定員

各校限定30名様。先着順となりますのでお申込はお早めをお願いいたします。

※会場により、募集人数が若干異なります

### ■対象

以下の条件に該当する経営者および幹部社員

- 経営幹部候補生
- 次世代を担うリーダー
- 新任マネージャー
- 営業企画・営業推進部署の方
- マーケティング担当の方

### ■申込方法

<http://www.changemasters.jp/pm-college>

PM大学静岡

検索



### ■お問い合わせ

プロセスマネジメント大学 静岡校・浜松校

〈運営事務局〉株式会社チェンジマスターズ 担当：望月

TEL：054-266-7200 E-mail：pm-jimukyoku@changemasters.jp

## 各校の開催場所地図

### ■静岡校

静岡県産業経済会館3F 静岡市葵区追手町44-1 TEL:054-273-4330  
JR静岡駅から徒歩15分



### ■浜松校

浜松商工会議所会館7階 浜松市中区東伊場2-7-1 TEL: 053-454-5491  
JR東海道本線浜松駅からタクシーで5分またはバスで10分

