

平成30年5月吉日

会員会社代表者各位

経営企画部門・営業部門担当役員様

株式会社 自動車部品会館  
(協賛(一社)日本自動車部品工業会)

## セミナー

### 「変革の時代に生き残るための攻めの提案型営業への変革」

拝啓 時下益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

平素は当社の事業につきまして、ご高配ご協力賜わり厚く御礼申し上げます。

自動車関連業界において、従来とは異なる業種からの新規参入が想定され、大きな変革の時代を迎えています。そのような状況下では、従来の「待ちの営業」から、戦略的・組織的に顧客にアプローチする「提案型営業」へ変革する必要があります。営業力向上を目的に、提案型営業に必要な、顧客の課題を解決するための提案、当社を顧客に訴求する方法、属人化を防ぎ組織で対応する方法、PDCAを回していくための営業管理とモチベーションの向上についての手法などを学ぶ事を目的としたセミナーを「**変革の時代に生き残るための攻めの提案型営業への変革**」のテーマにて**平成30年7月26日(木)**に開催いたします。

研修内容の詳細は、別紙のとおりでございますので受講をご希望される方は別紙受講申込書により、平成30年7月19日(木)までにお申込下さいますようご案内申し上げます。

敬具

I. テーマ

**「変革の時代に生き残るための攻めの提案型営業への変革」**

II. 講師：

コンサルティング株式会社

パートナーコンサルタント 坪田 誠治 氏

パートナーコンサルタント 尾崎 太郎 氏

III. 日程

開催日時：平成30年7月26日(木)

(午前10時00分～午後4時00分まで)

IV. 開催場所：自動車部品会館 601会議室(6階)

東京都港区高輪1-16-15(同封地図参照)

電話03-5422-6351

V. 受講料：36,000円【税込】(テキスト・昼食代を含む)

**(JAPIA会員会社は21,600円【税込】)**

---

◎ 申込要領

①受講申込書に受講者の会社名、住所、電話、所属、役職名及び氏名を明記して、7月19日(木)(必着)までにFAX又はメール及び弊社ホームページよりお申込ください。折り返し申込受付票をお送りいたします。万が一お申込み後に参加を取り消す場合は、必ず下記にご連絡下さいますようお願い致します。

②受講料の請求書を郵送致しますので、銀行振込にて7月19日(木)までにお支払いください。(振込手数料は貴社でご負担頂きますようお願い致します)

③受講希望者が収容定員(20名)になり次第締め切りとなります。

**★参加お申込み後のキャンセルは7月19日(木)までといたします。以後のキャンセルはお受けいたしかねます。代理の方にご出席いただくか後日テキストを郵送させていただきます。**

**★受講希望者が少数の場合は、中止となる場合がありますのであらかじめご了承ください。**

◎ 申込先および問い合わせ先

自動車部品会館 総務部 飯島 電話：03-5422-6351

[iijima@japia.or.jp](mailto:iijima@japia.or.jp)

# 「変革の時代に生き残るための攻めの提案型営業への変革」

## I. 研修関連

### ★ 研修の趣旨

自動車関連業界において、近年一層のグローバル化や競争の激化が進んでいます。また将来の本格的な電気自動車化においては、従来とは異なる業種からの新規参入が想定され、自動車部品製造業は、大きな変革の時代を迎えています。

そのような状況下では、従来のように既存の取引先から当たり前のように受注できた時代、営業しなくても得意先から図面が送られてきた時代は終わり、自動車部品製造業では従来の「待ちの営業」から、戦略的・組織的に顧客にアプローチする「提案型営業」へ変革する必要があります。その必要性は今後益々必要になると想像されます。

本セミナーでは、営業組織を持つ中堅・中小の自動車部品製造業の営業力向上を目的に、自動車産業特有の営業の手法に関する基礎知識を学び、その後、提案型営業に必要な、顧客を理解し、顧客の課題を解決するための提案、当社を顧客に訴求する方法、属人化を防ぎ組織で対応する方法、PDCAを回していくための営業管理とモチベーションの向上についての手法などを学びます。

本セミナーは、今後営業展開を強めていきたい自動車部品産業の方々を対象に、営業力や営業経験が浅いが今後の育成が期待される営業担当の2-3年の方、また、自社の将来展望のために営業戦略を立案する役割を持つ課長・部長クラスの営業・企画担当の方を対象とさせて頂いております、

### ★ 研修内容

「変革の時代を生き残るための攻めの提案型営業への変革」

#### 第一部 自動車部品営業の基礎知識（2時間）

1. 自動車部品業界の概要
2. 自動車部品営業の基礎知識および営業の役割
  - 2-1. 自動車部品営業の役割
  - 2-2. 自動車部品メーカーの要件（Q - QUALITY-）
  - 2-3. 自動車部品メーカーの要件（C - COST）

2-4. 自動車部品メーカーの要件 (D - DELIVERY)

2-5. 自動車部品営業の留意点

## 第二部 営業力強化成功事例とその手法を中心に (2時間)

### 1. 自動車部品メーカーの営業力強化事例と成功のポイント (30分)

1-1. 事例企業概要

1-2. 営業力強化の成果

1-3. 成功のポイント

1-4. 取り組み (改善活動) の全体像

1-5. (ワーク) 自社の営業上の課題を見つける

### 2. 成功ポイント① 既存顧客に対する営業戦略の立案とPDCA

2-1. 顧客別営業戦略と行動計画

2-2. 営業会議によるフォローアップ

2-3. (ワーク) 自社の営業会議診断

### 3. 成功ポイント② 新規顧客開拓へのチャレンジ (30分)

3-1. 自社のセールスポイント分析

3-2. 顧客向けアピール資料の作成

3-3. 新規顧客開拓 (商談会、商社からの紹介等)

3-4. (ワーク) 自社のセールスポイント分析

### 4. まとめ (5分)

自動車部品メーカーの営業力強化

### 5. 営業力向上ツールの紹介

5-1. 営業力診断アンケート

5-2. アピール資料フォーマット

5-3. 顧客戦略シート・案件戦略シート・顧客別売上計画シート・新規顧客検

## 第三部 営業戦略策定 (1時間)

ケーススタディ フレームワークを使っての営業戦略立案

## II. 講師

### 坪田誠治

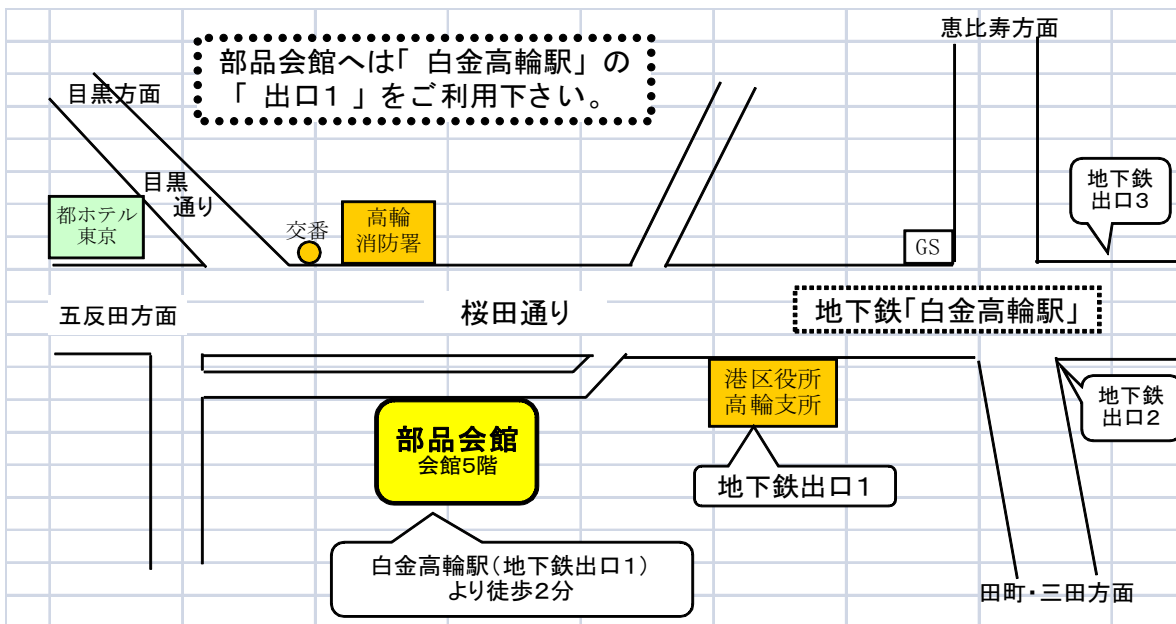
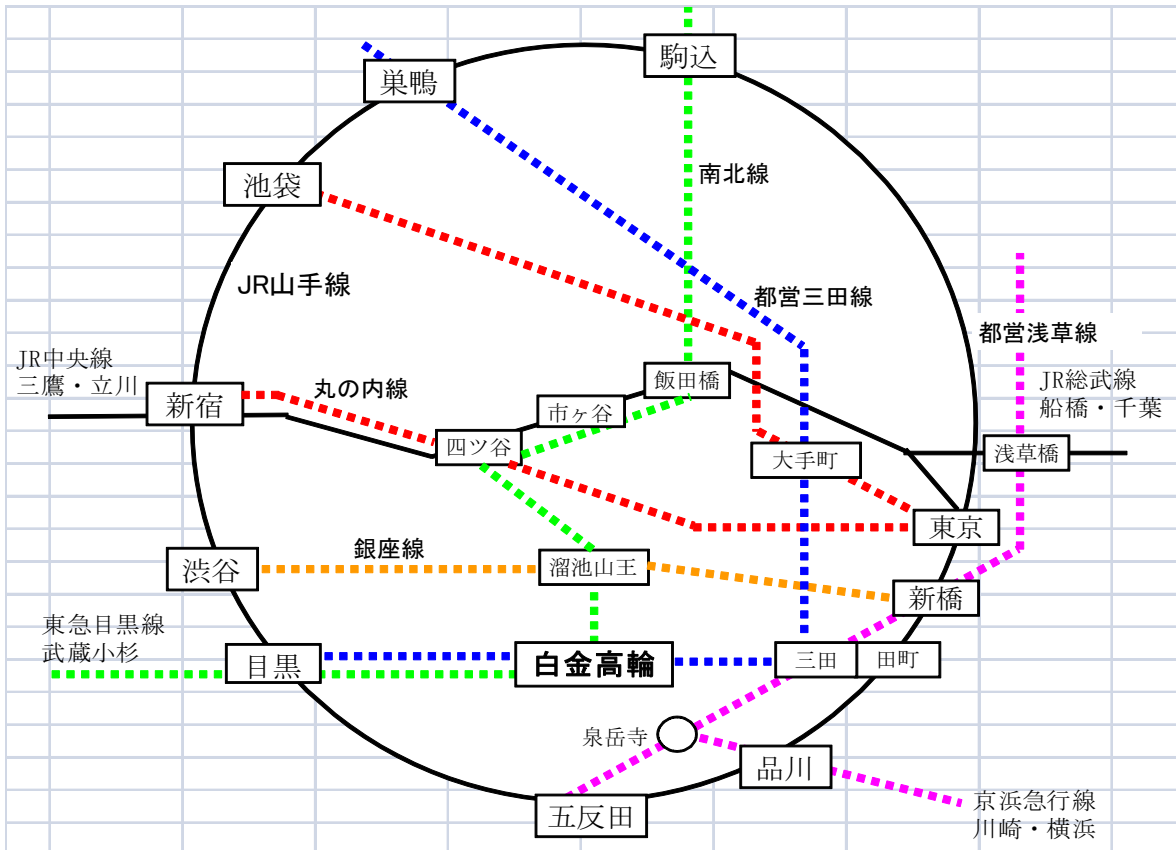
コンサルビューション株式会社 パートナーコンサルタント 中小企業診断士、事業承継士。  
1989年にキヤノン販売(株)(現キヤノンマーケティングジャパン(株))に入社。IT関連の法人営業・管理に従事し、大手企業・中堅企業・中小企業、様々な業種に対する企業に対して提案型・組織対応型営業を実践してきた。また、中小企業診断士の研究会において営業力診断ツールを開発・実践し、中小企業経営診断シンポジウムで優秀賞を受けている。2015年中小企業診断士として独立し、製造業を中心とした営業力強化、事業計画作成等の支援を中心に活動している。自動車部品製造業をはじめ下請け型製造業の販売力向上・営業力アップに実績がある。また神奈川県よろず支援拠点のコーディネーターとして年間80件近い中小企業の経営相談に対応している。

### 尾崎太郎

コンサルビューション株式会社 パートナーコンサルタント 中小企業診断士  
Tier1自動車部品メーカーにて23年間勤務する。タイに10年間駐在(経営管理、生産管理)、国内勤務時にはカナダ、タイ、英国、インドネシアなどの海外拠点設立業務、海外子会社管理、内部統制、内部監査業務に従事。経験した業務は多岐にわたり自動車部品メーカーのQCD機能全般、業界の状況全般に精通している。2016年に中小企業診断士に登録し、経営コンサルタントとして中小企業の経営のサポートに携わっている。中小機構の国際化支援アドバイザーなどを務め、自動車部品メーカー等の経営改善、生産効率改善、内部統制、海外支援等を得意分野としている。

## ㈱自動車部品会館ご案内図

部品会館の最寄り駅は、地下鉄南北線・都営三田線の「白金高輪」です。



# FAX 03-3447-5372

自動車部品会館 飯島宛

2018年7月26日

変革の時代に生き残るための攻めの提案型営業への変革申込書

---

申込日：           年    月    日

---

会社名：

---

送り先住所： 〒

---

TEL：

---

FAX：

---

メールアドレス

---

所属・役職：

---

氏名：

---

ローマ字：

---

よみ：

---

備考：

---

※申込書受付票を折り返しFAX致しますので、必ずFAX番号もご記入ください。