

提案営業力
アップ

営業マンパワーアッププログラム

< ファシリテーション型 >

ごあいさつ

初夏の候、ますます御健勝のこととお喜び申し上げます。平素は格別のお引き立てをいただき、厚く御礼申し上げます。

この度、「営業マンパワーアッププログラム(全6回)」を開催いたします。企画力・提案力をアップし、受注力を増強するための営業力を育成するコースです。

燃料の高騰、ドライバー不足、値上げの必要性など、物流業の生き残りとしての打開策の一つとして提案営業の重要性があらためて挙げられます。値上げ要請の条件提示、本業に特化して物流業務をアウトソーシングしてもらう提案、現場から「情報」を収集し、「情報」を活かせる「強み」について提案を行う、などといった提案営業力を組織として身に付け、この厳しい時代を戦っていかねばなりません。

継続的・体系的提案営業体制作りと、荷主を想定した実習ロールプレイングといった、費用的効果・時間的効果に力を置いたカリキュラム内容です。

ご多忙中とは存じますが、万障お繰り合わせの上、ご参加下さいますようお願い申し上げます。

敬具

2014年6月

株式会社日本ロジファクトリー
代表取締役社長 青木 正一

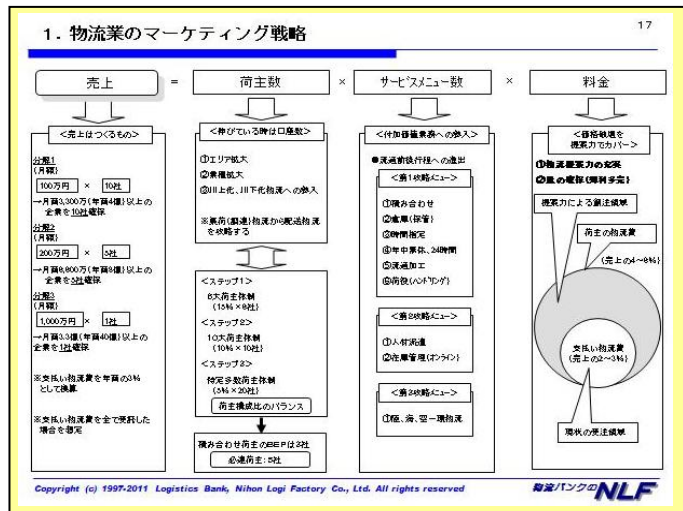
☆☆

テキストサンプル

1. 物流コスト算出表

項目	費用	支払 自家別	計算 方法	計算基礎	数量	金額 (千円)	物 流 コスト 構成比
人件費	① 管理費	自家	推定	千円/月	人		9%
	② 一般男子	"	"	"	"	"	
	③ 一般女子	"	"	"	"	"	
	④ パート・アルバイト	"	実績	"	"	"	
	小計						
配通費	⑤ 支払運賃	支払	実績	千円/月	台		9%
	⑥ センターフィー	"	"	"	"	"	
	⑦ 車検後	自家	推定	千円/月	台		
	⑧ 車両維持費	"	実績	"	"	"	
一運 成上 庫を 含む 保管費	⑨ 支払保管料	支払	実績	千円/月	m		9%
	⑩ 支払作業費	"	"	"	"	"	
	⑪ 包装材料費	自家	"	"	"	"	
	⑫ 自家倉庫費	"	推定	千円/月	m		
	⑬ 倉庫内機器費	"	"	千円/月	台		
⑭ 在庫金利	"	"	月末在庫金額×年利/12 (千円×%)	"			
荷 延 運 送 費	⑯ 情報機器費	自家	推定	月額費用×利用率 (千円/月×%)			9%
	⑰ 消耗品費	"	"	月額費用×利用率 (千円/月×%)			
	⑱ 通信費	"	"	月額費用×利用率 (千円/月×%)			
	小計						
その他	⑲ 事務所費	自家	推定	千円/月	m		9%
	⑳ (トータル)物流コスト						
増1野台増	㉑ 売上高または出荷金額	実績					%
	㉒ 物流コスト比率						

Copyright (c) 1997-2011 Logistics Bank, Nihon Logi Factory Co., Ltd. All rights reserved



実施日程・カリキュラム

業種別・業態別・規模別物流特性を把握し、説得力のあるプレゼンテーション手法を学習します。

	日程	第1部 9:30~11:00	第2部 11:15~12:45	第3部 13:45~15:15	第4部 15:30~17:00
第1回	7月16日 (水)	提案営業の位置づけ・役割	マーケティング情報の収集	マーケティング情報の 捉え方	ファシリテーション型研修 (ケーススタディ パターン別演習) グループिंग ↓ テーマ説明 ↓ 協議・ディスカッション ↓ グループを代表して1名から プレゼンテーション ↓ 青木よりまとめ
第2回	8月6日 (水)	荷主情報の取り方と アプローチ方法	荷主情報収集 攻略ツールの作成	物流のシクミづくり 提案方法	
第3回	8月20日 (水)	(荷主) 業種・業態・規模別 物流特性の把握	コストダウン7つの方法①	コストダウン7つの方法②	
第4回	9月10日 (水)	数値による提案方法 (コスト算出他)	荷主固定客化提案方法	情報システムの提案方法	
第5回	9月17日 (水)	受注できる提案書の 作成① (ロールプレイング)	受注できる提案書の 作成② (ロールプレイング)	提案前の商談の進め方 (ロールプレイング)	
第6回	10月8日 (水)	説得力のある プレゼンテーション手法① (ロールプレイング)	説得力のある プレゼンテーション手法② (ロールプレイング)	質疑応答に対する 受け答えの方法 (ロールプレイング)	

●青木 正一

1964年生まれ、大阪府出身、京都産業大学経済学部卒。

学生時代に数々のベンチャービジネスを行い、卒業後、ドライバーとして大阪佐川急便入社。1989年株式会社船井総合研究所入社。物流開発チーム・トラックチームの立上げを経て、コンサルティングでは対応できない顧客からの要望を事業化するという主旨で1996年“荷主企業と物流企業の温度差をなくす物流バンク”をコンセプトに、物流新業態企業「日本ロジファクトリー」を設立。代表取締役役に就任。主な事業内容として「現場改善実務コンサルティング」「物流情報システム構築サポート(ロジシステムデザイン)」を行なっている。

また、物流業界におけるコンサルタントの養成、人材の採用、育成、M&Aといったプロデュース業務も手掛け、産業再生機構からの要請を受けるなど、「物流再生」に力を入れている。

▼主な取り組みと改善実績

- 経済産業省 物流効率化セミナー 講師
- 厚生労働省 物流改善プロジェクト
- 国土交通省 近畿地方整備局
- 産業再生機構 物流会社再生プロジェクト
- 神戸市みなと総局 企業誘致プロジェクト
- 秋田県環日本海交流促進協議会 講師
- 大阪商工会議所 運輸部会 講師
- 関西生産性本部 ロジスティック研究会 講師
- 日本経営協会 中部本部 講師
- 日本倉庫協会 物流フォーラム 講師
- 兵庫県トラック協会 合同研修会 講師
- 京都府トラック協会 京阪神取扱部会 講師
- 日本3PL協会 セミナー講師
- 中部トラック総合研修センター 第11期物流大学講座 特別講師
- 日本物流学会(Japan Logistics Society)会員

▼主な執筆著書

- 「ビジュアル図解 物流のしくみ」(2009年7月発刊/2013年12月第4刷) <同文館出版>
- 「経営のテコ入れは物流改善から」(2005年3月) <明日香出版社>
- 月刊LOGI-BIZ 寄稿 「事例で学ぶ現場改善」(第133回:連載中) 他

● このような企業にお勧めします ●

- 営業マンはいるが企画・提案力がないという企業様
- 運賃値上げを実現したいという企業様
- トータル受注を狙いたいという企業様
- 中小企業荷主を攻略したいという企業様
- 受注力を増強したいという企業様

● 営業マンパワーアッププログラムの7つのポイント ●

1. (荷主)業種別・業態別・規模別物流特性の把握
2. 客観的物流提案の手法・物流コストダウン7つの方法
3. 荷主キーマンへのアプローチの仕方
4. 埋めることが出来なかった荷主企業と物流企業のノウハウレベルとコスト領域を解消
5. 受注が決まる提案書の書き方
6. ベストセールスノウハウの有形財産化
7. 営業ツール20のパッケージ化

● 開催要項 ●

受講料 : 1名様 198,000円(税別)

お申し込み方法 : 別紙「お申込書」にご記入の上、FAXでお送りください

お申し込み締切日 : 2014年7月9日(水)

実施場所 : 東京

※キャンセルの場合は開講初日の5日前までにご連絡ください。それ以降のお取り消しは50%のキャンセル料がかかります

キャリア形成促進助成金対象講座:当カレッジの講座はキャリア形成促進助成金の申請証明を発行できます。

(参照URL:<http://www.mhlw.go.jp/general/seido/josei/kyufukin/d01-1.html>)

開催会場



●開催会場

〒104-0061 東京都中央区銀座 6-2-1 Daiwa銀座ビル 2F

TEL:03-5537-5680(代表)

※都合により会場が変更する場合がございますので予めご了承のほどお願い申し上げます。

●アクセス

- ・地下鉄 丸の内線、日比谷線、銀座線「銀座駅」C2 出口より徒歩 3 分
- ・地下鉄 日比谷線、千代田線、三田線「日比谷駅」A13 出口より徒歩 4 分
- ・JR 山手線「有楽町駅」(時間帯によっては京浜東北線も停車)銀座口より徒歩 5 分

お問合せ・お申込み

■お問合わせ:株式会社日本ロジファクトリー

東京 ☎ 03-5537-5680

大阪 ☎ 06-6245-3368

E-mail info@nlf.co.jp

■お申込み(FAX):06-6245-3395

<http://www.nlf.co.jp/>

【営業マンパワーアッププログラム(全6回)】

(お申込書 兼 お客様控え)

お申込日:2014年____月____日

貴社名			
御住所	〒_____ - _____		
お電話番号	_____ - _____ - _____	FAX番号	_____ - _____ - _____
(フリガナ)		所属	
お申込み ご担当者様		役職	
		E-mail	
(フリガナ)		所属	
ご参加者名 (1)		役職	
		E-mail	
(フリガナ)		所属	
ご参加者名 (2)		役職	
		E-mail	
(フリガナ)		所属	
ご参加者名 (3)		役職	
		E-mail	

【FAX 送信先:06-6245-3395】

弊社返信記入欄

受講料	¥_____ の受講料となります 2014年____月____日までにご入金をお願いします		
【お振込先】	三菱東京UFJ銀行 信濃橋(シナノバシ)支店 普通 No. 5276439 株式会社日本ロジファクトリー		
お申込 確認	2014年____月____日	ご入金 確認	2014年____月____日