

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆多様化社会による分散型市場に応える

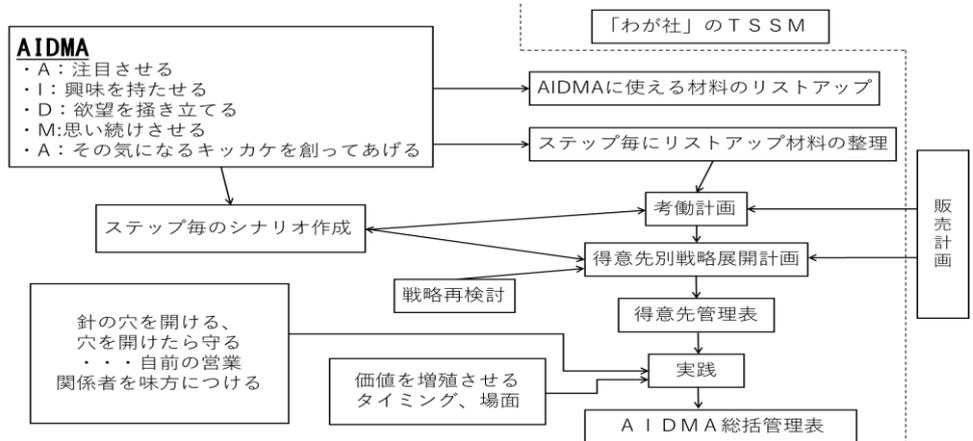
①画一的営業

からの脱却

現代の市場環境は急速に変化しており、かつてのようなまとまった一つの市場をターゲットにする時代は終わりを迎えている。企業が成長し続けるためには、多様化した分散型市場に対応する力が求められる。一つの大きな市場に向けた画一的な営業手法ではなく、それぞれのニーズや価値観を持つ、バラバラの個客に対して柔軟に対応できる営業体制が必要である。従来の営業の在り方を根本から見直し、ICT技術も活用した新たな営業方法を編み出す必要がある。そのためには、組織全体で新たな流れを作り、営業プロセスの再構築に取り組むことが不可欠である。

②分散市場に対応する有人営業の進化

営業のデジタル化は急速に進展している。しかし、多様化する市場のニーズに応え、個客に真の満足感を提供するためには、デジタルだけでは補えない部分がある。有人営業の在り方が改めて問われている。しかし、近年、ベテラン営業担当者が減少し、従来のように特定の担当者に依存した営業体制は減少傾向にある。営業の進化が求められる中で、企業はベテラン営業担当者に育つのを待つ余裕がなくなっている。そのため、営業も技術的な側面を持たせ、効率的にスキルを習得できるようにする必要がある。例えば、AIDMAの法則に基づいた営業手法は、その一つの有効な手段と言える。営業の技術化は、営業プロセスをツールとして体系化し、効率的かつ効果的に活用することができる。



◆10月から各勉強会・研究会が新しい期でスタートします！

今年も10月から各勉強会・研究会が新たな期を迎えスタートいたします。ぜひご利用いただければ幸いです。

《C21PT研究会》

～異業種の経営者が集いこれからの企業を模索する経営者の相互啓発する会～

*対象者：経営者・経営幹部

*開催地：高松 *開催頻度：月1回

《西山経営革新塾／後期》

～若手経営者・幹部などを対象に新たな経営の創造を目指して切磋琢磨する会～

*対象者：若手経営者・幹部、事業継承者、経営幹部候補生など企業づくりに挑戦している人 *開催地：大阪 *開催頻度：月1回

《霧研（次世代経営幹部養成研修）／後期》

～中核人財としての経営・管理の実践考働技術の修得を目指す人財育成研修～

*対象者：社会・企業の新時代を担う経営後継者、中堅幹部、経営幹部候補

*開催地：高松、大阪

*開催頻度：月1回、1泊2日の合宿

✿ 参加のお申し込みや詳細については、当社のホームページまたは担当者までお気軽にお問い合わせください！

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）