

## ＜営業力編＞

## ノウハウ・スキルの継承を成功させる戦略と方法

引継ぎだけでは伝わらない、営業の技術や知恵を会社の資産として残していく方法とは？

企業において活躍する中心世代が変わるタイミングで、業績の停滞や顧客離れが起こることがあります。その原因の一つに、営業のノウハウやスキルの継承ができていないことがあります。

今の時代、顧客は商品そのものだけを見て買ってはくれません。

営業担当者が気づかせてくれる価値を含めて買っています。

営業担当者が変わる時、前任者が見つけた既存顧客にとっての価値という情報資産を引き継ぐことは最低限の必須事項です。

しかし、顧客ごと、さらには顧客側の担当者によって、顧客の価値は変わります。

「価値を見つけるスキル」「価値を生み出すスキル」「関係の構築の仕方」「交渉術」などのノウハウやスキルが下の世代に受け継がれていなければ、会社としての営業力はいつまでも属人的で向上しません。

会社のイメージをつくり業績に大きな影響を与える役目でありながら、人の内面に関わるノウハウが重要であるがゆえに属人的になりがちな営業。

本セミナーでは、そのノウハウ・スキルの継承のポイントをお伝えしていきます。

日時 平成 **30** 年 **2** 月 **15** 日 (木) 13:30～16:30

場所 「山ログランドホテル」(山口市小郡黄金町1-1 Tel 083-972-7777)

定員 **50**名 【対象】経営者・経営幹部・後継者、組合役職員・青年部 【受講料】無料

講師 奥村 治樹 氏 (ジャパン・リサーチ・ラボ 代表)

申し込み 裏面の申込用紙により 2月5日(月)までにお申し込み下さい。

お問い合わせ 山口県中小企業団体中央会 (担当: 小倉、田中)

山口市中央四丁目5番16号 山口県商工会館6F

☎083-922-2606 / FAX 083-925-1860

## 奥村氏セミナー (13:30～16:00) の内容

## ◆ “営業力” の継承が重要な理由

- ・ 属人的なノウハウ・スキルはある日突然失われる
- ・ 顧客の自社へのイメージは営業担当者がつくっている

## ◆ 属人的な “個” の営業力を

## “チーム” で共有する仕組み

- ・ ノウハウ・スキルを可視化する
- ・ ノウハウを OJT で伝えるコツ
- ・ 育成と継承のサイクルを構築する
- ・ ノウハウ・スキル以外に伝えるべきこと

## ◆ なぜ “営業力” の継承は難しいのか

- ・ 現場担当者任せの組織の課題
- ・ 継承における心理的課題



## ◆ 経営戦略としての営業力の継承の考え方

- ・ 継承の成功にはトップの意志が重要
- ・ 継承と引継ぎの違いを明確にする
- ・ 期限・時間・人材構成などから継承を考える

16:05～16:30 「計画的事業承継の進め方」

(独)中小企業基盤整備機構中国本部

事業承継コーディネーター 酒井 健次氏



【講師プロフィール】

奥村 治樹（おくむら はるき）氏

ジャパン・リサーチ・ラボ 代表

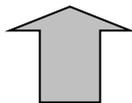
大手メーカー数社にて各種材料の研究開発・表面処理技術開発や開発コンサルティングに従事した後、化学系ベンチャー企業に入社。研究開発マネジメントや知財管理、事業戦略策定、研究員採用などに携わる。

その後、独立し、ジャパン・リサーチ・ラボを設立。技術や分析・評価コンサルティングに留まらず、新規事業・商品企画から研究開発推進、人事制度構築や人事教育など人材育成、現場の課題解決・改善など、中小企業から1部上場企業まで支援を続けている。講演活動も積極的に行っており、経営と技術の両側面からアプローチできる講師として活躍している。

平成29年度事業承継セミナー

＜営業力編＞  
ノウハウ・スキルの継承を成功させる戦略と方法

受講申込書



申込先 山口県中小企業団体中央会 連携支援第二課

**FAX 083-925-1860**

この申込書を直接FAXして下さい。

【申込期限：平成30年2月5日（月）】

（組合名・会社名）

（連絡先）TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

役職名	氏名	個別相談
		希望する・希望しない
		希望する・希望しない
		希望する・希望しない

【個別相談を希望される方は内容をご記入下さい。】

※ご記入頂いた情報は本会からの各種連絡・情報提供のためにのみ利用致します。