TUC営業学　「案件創出・発掘」　初級編　概要

１．講義概要

営業の皆様向けに、営業のプロセスを体系化し、講義とワークショップを繰り返して、各項目を振り返りながら、進めます。

途中、セミナーに営業部員を派遣している企業の営業管理職の方を招き、セミナーのファシリテーターとの対談を入れる。

２．講義で扱う項目

（１）売上げの因数分解
要旨：売上げは、案件数Ｘ受注率Ｘ顧客単価により決まる。案件数は、提案数Ｘ案件化率できまる。案件創出・発掘で行うのは、この「提案数」をどう増やすかが問題となる。

（２）見込み案件の創出・発掘活動（デマンドジェネレーション）
要旨：提案数を増やすには、見込み客の獲得、顧客を検討段階に上げるための案件の育成、案件にするための要件を踏まえた営業活動がいる。

（３）案件にするための要件
・自社の販売プロセスと顧客の購買プロセス
・案件の存在確認、案件のアセスメント
・購買プロセス（顧客の政治力学）と顧客側関係者（ステークホルダー）

３．ワークショップで扱う項目

（１）セグメンテーションとター―ゲティング
（２）自社の価値を考える
・自社が提供できる価値
・競合他社が提供できる価値
・顧客が望んでいる価値

４．講師＆ファシリテーター

【講師】
●美藤　信也
高崎商科大学　商学部　経営学科　准教授
2016年4月に本学着任。主にマーケティングを専門とし、「マーケティング論」「マーケティング調査」「ビジネス基礎」「商学基礎」等の科目を担当。少人数制のゼミも受け持っており、ゼミ生と共に企業連携等にも携わる。

●中東　孝夫
現職：freee株式会社 執行役員 / VP of Marketing
経歴：消費財メーカーの宣伝部にてテレビCMやブランドマネジメントを経験後、BtoBのマーケターとして外資系IT 企業にて広告やイベントなどを担当。2001年からリードジェネレーションに携わり、顧客DBの構築や、インサイドセールスを含むBtoBマーケティングの立ち上げを経験。2019年7月までKDDI ソリューションマーケティング部長として法人マーケティング部門を率い、2019年８月からクラウド会計 Freeeに参画し現職に。

【ファシリテーター】
●中村　晃
現職：JIMBA株式会社　取締役
経歴：総合電機メーカーに新卒入社後、営業部門および宣伝部門でのキャリアを経験後、コンパック、アップル、マッキャンエリクソン、アドビシステムズ、Twitter、IBMなど複数の企業にて一貫してマーケティングを担当し、マーケティング担当執行役員など歴任、2019年3月より現職に就き、顧客企業に対する新規顧客開発を含むマーケティング戦略策定の支援を行っている。青山学院大学大学院国際マネジメント研究科（Executive MBA）修了。

以上