

2019年5月吉日

会員会社代表者各位  
経営・営業部門責任者・担当者様

株式会社 自動車部品会館

**2019年7月26日（金）開催**  
**自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー**

～未曾有の経営環境変化への対応とチャレンジ～

**提案型営業の仕組みつくりとWEB営業**

拝啓

時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素は当会館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。

さて、自動車部品会館では標題のセミナーを開催いたしますのでご案内申し上げます。

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受講申込書にてお申込下さいますようご案内申し上げます。

敬具

## 自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

～未曾有の経営環境変化への対応とチャレンジ～

### 提案型営業の仕組みつくりとWEB 営業

#### ■開催日時

2019年7月26日(金)  
10時00分～16時00分

#### ■開催場所

自動車部品会館 (地下鉄南北線・都営三田線 白金高輪駅 1番出口徒歩2分)  
601会議室(6階)  
東京都港区高輪1-16-15 電話03-5422-6351

#### ■受講料

38,000円【税込】(テキスト代含む)  
(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、役職名および氏名を明記して、7月19日(金)(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、必ず下記までご連絡ください。
- ②受講料の請求書を郵送いたしますので、銀行振込にて7月19日(金)までにお支払いください(振込手数料は貴社でご負担いただきますようお願いいたします)。
- ③受講希望者が募集人数(30名)になり次第、締め切らせていただきます。  
なお、締切り前に募集人数を超えた場合にはお断りのご連絡をいたします。

※申込み後のキャンセルは7月19日(金)までといたします。以降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ことがありますのでご了承ください。

◎申込先および問い合わせ先

(株)自動車部品会館 総務部 飯島

電話：03-5422-6351

ijjima@japia.or.jp

## ★\_\_開催趣旨

国内における自動車産業は、人口減、海外生産の加速、若年層の自動車離れと逆風下にさらされ、自動車販売台数は減少傾向にあります。一方、完成車メーカーは100年に一度の変革期を迎え、EV化をはじめとするCASEへの対応などに経営資源を集中するとともに、他業種との連携強化のため、戦略的提携をグローバルに推し進めています。

従来とは全く異なる外部環境の激変下、自動車部品メーカーは従来のように完成車メーカーからの要請に受動的に対応するだけでなく、未曾有の経営環境の変化を前向きにとらえ、自社の足元の競争力を更に高めるべく、既存の事業構造の見直し・強化とともに、新規事業・海外戦略・系列を離れたマーケティング戦略等を自社で立案し、更なる持続的成長を目指す必要があります。

本セミナーは、自動車部品産業を取り巻く外部経営環境に対応すべく、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凶面が送られてきた時代は終わり、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」へ変革する必要性を感じている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しています。

提案型営業に必要な、顧客の理解、顧客の課題解決のための提案、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、その手法などを学ぶことができます。また、効果的なwebマーケティングに関しての手法も学ぶことができます。

今回の一連のセミナーを通じ、皆様の持続的成長に向けた一助となるよう、ご支援を目指して参ります。

## ★\_セミナー概要

### 第1部 講師：濱田良祐（10-12時）

- 1) そもそもWeb営業とは
  - Webを活用した営業手法
  - BtoB企業でのWeb活用の現状
  - Webを活用するために必要なこと
  
- 2) HP活用
  - HPの作成方法
  - HP作成業者に要注意！
  - HPは運用がすべて。定期的に行うべき作業について

### 第2部 講師：坪田誠治（13-16時）

- 1) A社の取り組み事例  
顧客戦略を実践して成功している事例の紹介
  
- 2) 営業戦略と顧客戦略・顧客開拓  
自動車部品メーカーにおける営業の位置づけ  
既存顧客と新規顧客開拓の戦略について  
戦略的・計画的・組織的な営業活動について
  
- 3) ケーススタディ（グループ演習）
  
- 4) 営業力向上ツール（ご紹介）  
営業力診断アンケート  
営業力強化支援メニューなど

#### ◆対象者

主に中堅・中小の自動車部品メーカーの経営者層、営業責任者、営業担当者

## ★\_\_講師紹介

### 坪田 誠治 (つばた せいじ) 氏

イノベーションパートナーズ代表

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

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。

中小企業診断士、事業承継士

### 濱田 良祐 (はまだ りょうすけ) 氏

濱田コンサルティング・オフィス代表

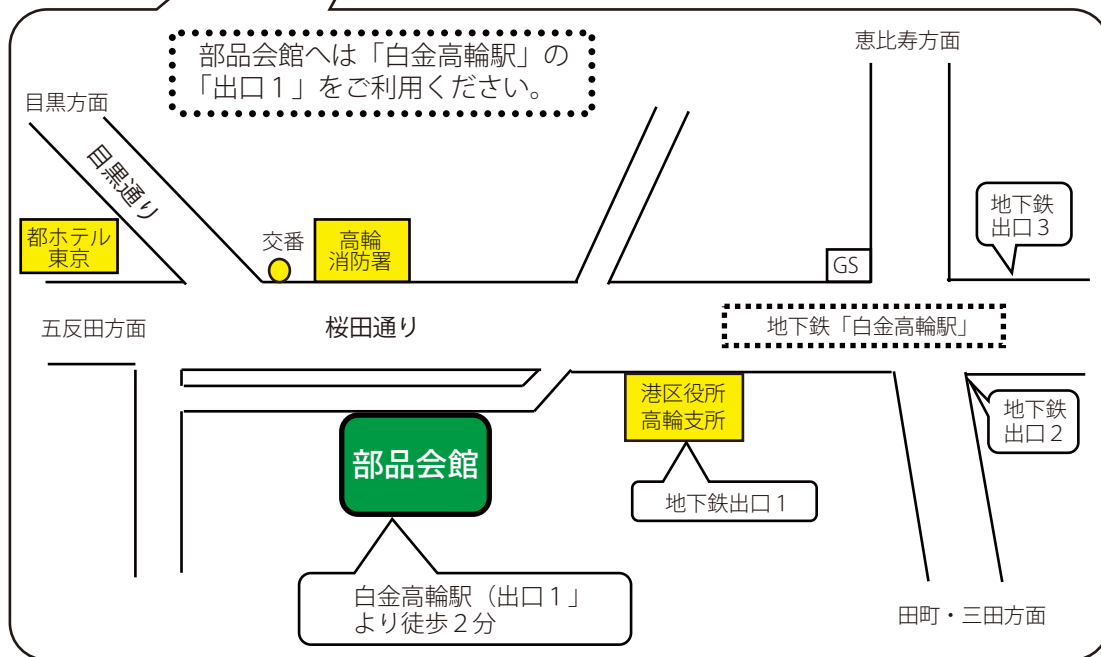
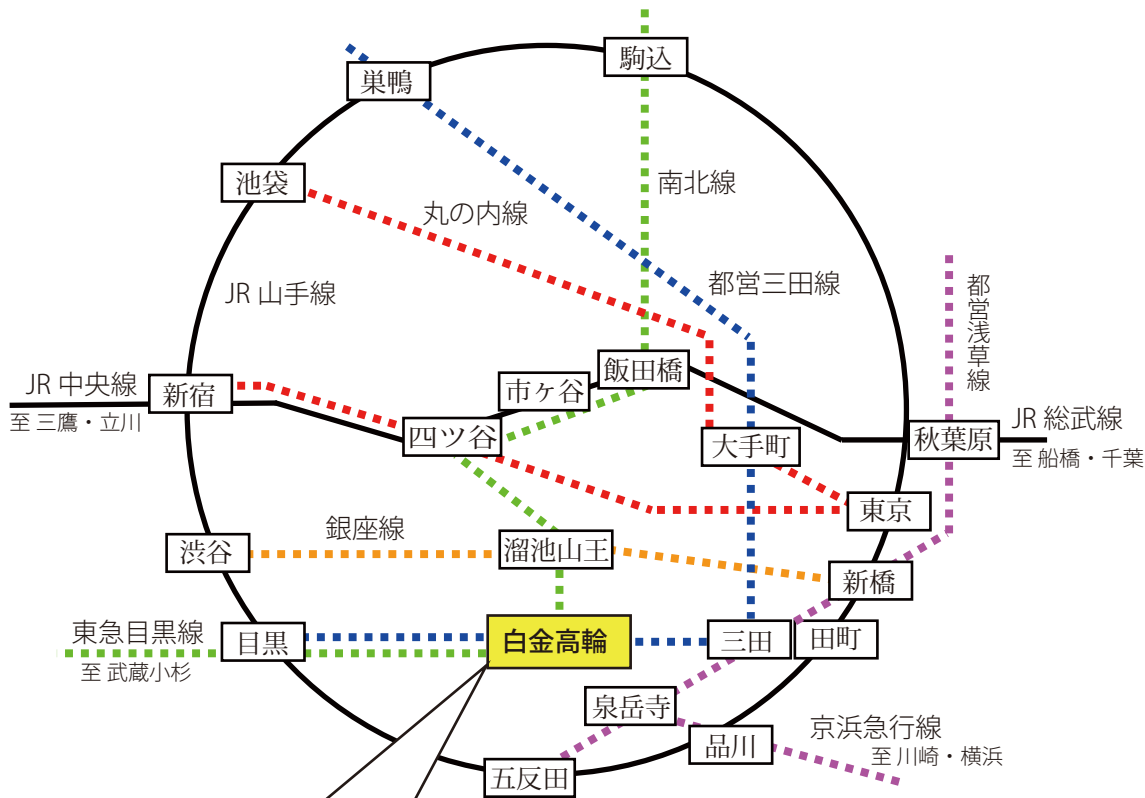
コンサルビューション株式会社 パートナーコンサルタント

Sler、コンサルティングファーム勤務を通して、ITシステムの開発や導入、ITコンサルティングを担当。ITシステム・ITツールの活用を目指す顧客の業務を理解し、最適なソリューションを提供。

2015年1月に独立、濱田コンサルティング・オフィスを開業。経営計画・事業戦略策定支援、営業・マーケティング支援、人事・教育支援、起業・スタートアップ支援、IT活用支援などの経営コンサルティング業務を実施、IT活用の面では、Webを活用した営業・マーケティング支援や業務効率化、データ分析などを通して顧客の目標達成にITの活用を指導。中小企業診断士、ビジネスマネージャ検定、2級ファイナンシャル・プランニング技能士、情報処理技術者として、プロジェクト・マネージャー、情報セキュリティスペシャリスト、情報セキュリティマネジメント、ネットワークスペシャリスト、データベーススペシャリストなどの資格を有す。

(株) 自動車部品会館ご案内図

〒108-0074 東京都港区高輪 1-16-15 TEL 03-5422-6351



# FAX 03-3447-5372

自動車部品会館 飯島宛

(ijjima@japia.or.jp)

2019年7月26日(金)

「提案型営業の仕組みつくりとWEB営業」セミナー申込書

---

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：

---

よみ：

---

備考：

---

※申込書受付票を送りますので必ずFAX番号、メールアドレスをご記入ください。