

## 小規模事業者セミナー ～創業者・小規模事業者のための営業力強化ゼミ～

創業者・小規模事業者にとって、販路開拓、取引先の確保は、最大の課題となっていることが多く見受けられます。

このセミナーでは、一方的に講義を受けるのではなく、「気付き」「実践・実行」「振り返り」を基に、営業活動のプロセスを身につけ、さらに習慣的に行えるよう、受講者主体の実践型のゼミナール形式で行います。少人数のゼミ形式のため実践的で即効果に繋がります！是非、この機会にご参加ください。

**合宿では株式会社八天堂の森光社長の体験談を聞くことができます！！**

### 開催日

平成29年  
9/15(金)、10/13(金)～10/14(土)、11/8(水)、12/8(金)、1/15(月)、2/9(金)

※受講内容、講義時間等詳細は裏面をご参照ください。

### 開催場所

さかい新事業創造センター[S-Cube]  
(堺市北区長曾根町130番地42)

<http://www.s-cube.biz/s-cube/access.html>

中小企業大学校 関西校 (10/13(金)～10/14(土)のみ)  
(兵庫県神崎郡福崎町高岡1929)

<http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/access/index.html>



### 対象者

創業間もない方(概ね5年以内)・小規模事業者

### 申込締切

9月8日(金)

### 定員

15名(先着順) ※全回出席できる方

### 受講料

無料

(但し、10/13～10/14は中小企業大学校での1泊の合宿のため、別途宿泊費(朝食つき)2,500円+翌昼食費(お弁当)540円(税込)が必要。)



### 交流会

10/13(金) 2,000円(中小企業大学校にて)

### 申込方法

下記のいずれかの方法でお申し込みください。

①下記申込書に必要事項を記入してFAXで申込

②申込フォームの利用 **申込⇒**<http://kokucheese.com/event/index/481158/>



### 問合せ先

さかい新事業創造センター[S-Cube](事業担当:中村、山埜)

TEL:072-240-3775 FAX:072-240-3662 E-mail:jigyous@s-cube.biz

### Fax送信の場合

#### 小規模事業者セミナー ～創業者・小規模事業者のための営業力強化ゼミ～ 申込書

企業名		参加者名	ふりがな		
住所	〒	年齢 (該当箇所○)	29歳以下	30以上54歳以下	55歳以上
TEL		性別 (該当箇所○)	男性	女性	
E-Mail		事業業種		創業年数	年

【個人情報などの取扱いについて】ご記入いただいた個人情報は、適正な管理のもと、当センターが行う各事業(セミナー等)の案内等に利用させていただきます。また、当事業で撮影する写真は、会報等で掲載する場合があります。できるだけ参加者の特定ができないよう配慮いたしますが、あらかじめご了承ください。

## <カリキュラム>

月日	時間	科目／講師	内容	
第1回	9/15 (金)	18:00 ～ 20:00	<b>お客様がグイグイ喰いつく質問話法</b> 浦上 俊司 奥田 三枝子 (コーディネーター)	商品には全て特徴がある。そして利点がある。さらに利益がある。この特徴→利点→利益という3つの話材の中で、商談中にお客様が興味を持って喰いついてくるのはどれか、そして質問話法をうまく展開していくためには、ヒアリングの軸を意識して聞くことが重要であると学ぶ。
第2回	10/13 (金)	14:30 ～ 16:30	<b>商材の整理と付加価値の研究</b> 浦上 俊司 奥田 三枝子 (コーディネーター)	前回で学んだ質問話法を駆使するためには、まず商品の整理をすること。そのためには、あるキーワードを用いて特徴から利点を導いていくことが求められる。このトレーニング方法を学ぶ。
		16:45 ～ 18:15	<b>気づきと感謝の経営 ～逆境の乗り越え方～</b> 株式会社 八天堂 代表取締役 森光 孝雅 浦上 俊司 (コーディネーター)	営業は何のため、経営は何のためにするのか。3代目社長として就任後、業績拡大を図るもバブル崩壊による業績不振が会社を襲う。挫折、気づき、そしてたどり着いたくりーむパンの開発等。度重なる逆境をいかに乗り越えたのか、講師の体験に基づく講義から、経営の神髄、営業の神髄を学ぶ。
	10/14 (土)	9:30 ～ 11:30	<b>セールス・マインド</b> 浦上 俊司 奥田 三枝子 (コーディネーター)	スキルと同じくらい大切なのがマインドである。このマインドの充実なくしてスキルの発揮はない。まずは日頃から営業パーソンとして持つべき心構えを学ぶ。そして訪問前に整えるべき心構えも知る。
第3回	11/8 (水)	18:00 ～ 20:00	<b>振り返りと今後の行動</b> 奥田 三枝子 (モチベーター)	第1回・2回で学び、これらを意識して実践した結果、自らの変化・気づきについて発表する。少しでも変化を感じることで今後も継続して取り組める効果を狙う。
第4回	12/8 (金)	18:00 ～ 20:00	<b>仕事にも人生にも役立つ雑談力アップ</b> 浦上 俊司 奥田 三枝子 (モチベーター)	ビジネスで使う雑談力とは、お客様との間で突然の沈黙になってしまった時に、何を話していいのかわからないという恐怖心を取るところから始まる。そのために雑談のコツを学び、誰と会っても沈黙への焦りがなくなり、商談中に雑談を自然に盛り込めるスキルを養う。
第5回	1/15 (月)	18:00 ～ 20:00	<b>振り返りと今後の行動</b> 奥田 三枝子 (モチベーター)	これまで学んだことを実践した結果、必ず何らかの変化が出ているはずである。ペアでデモを行い、これまで学んだことがいかされているかお互いに感じ取る。指摘を行うより、プラスになっていることを出し合いプラス行動に持っていくことを狙いとする。
第6回	2/9 (金)	18:00 ～ 20:00	<b>さあ！営業のプロフェッショナルとして旅立とう！</b> 浦上 俊司 奥田 三枝子 (モチベーター)	シリーズの最終仕上げということで、これまでの行動変化と成果、今後の目標について発表する。

## <講師ご紹介>



### ■ 浦上 俊司 (うらがみ しゅんじ)

1963年 兵庫県姫路市生まれ。立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループに入社し、人材採用コンサルティングに携わる。倉敷紡績株式会社で、契約プロ社員として転職、さらに教育研修プログラムの営業として、大阪人材チームで活躍。その後、学習教材のフルコミッションセールスの世界へと転身し、独自のセールスタイルを構築、全国ランキング1位の実績を持つ。独立後は、企業向け研修(営業マン研修、管理職研修、新人研修etc.)、各種セミナーなど多方面で活躍中。主な著書に『仕事がデキると言われている人が必ずおさえている新規開拓営業の鉄則』(クロスメディア・パブリッシング)等がある。

### ■ 森光 孝雅(もりみつ たかまさ) 株式会社八天堂 代表取締役

1964年 広島県三原市生まれ。1933年創業の株式会社八天堂 三代目社長。社長就任後、業種転換、店舗拡大で事業を成長させたものの、バブル崩壊、競争激化の中、倒産一歩手前の状況に追い込まれる。誰もが再起不可能と思われた中、生み出された「くりーむパン」。逆境の中、2009年にスイーツパン専門店として、屋号を「八天堂」に統一し、100種のパンをくりーむパン1種に絞り販売。商品開発、営業活動を社員一丸となって実施した結果、会社の業績はV字回復を果たす。2013年 広島みはら臨空工場と本社を新設する。2017年シンガポール法人設立・直営店舗出店するなど現在海外展開も積極的に行っている。

### ■ 奥田 三枝子(おくだ みえこ)

JBIAシニア・インキュベーションマネージャー

1964年 広島県三原市生まれ。2001年から「大阪産業創造館」、2005年「とよなかインキュベーションセンター」で起業支援に携わる。2011年 MOBIO(ものづくりビジネスセンター大阪)でものづくり企業の支援を続けるとともに、2016年より南大阪の起業集積地「なかもずパレー」にあるS-Cube(さかい新事業創造センター)のインキュベーションマネージャーに就任。起業者の支援を実践している。2009年、日本ビジネスインキュベーション協会(JBIA)から近畿で唯一の女性「シニア・インキュベーションマネージャー」として認定される。長年の支援経験から事業者の「元気」「やる気」「勇気」を引き出し、その気にさせる「オクダ・その気メソッド」を確立する等、企業者のみならず産業支援機関からも熱い視線を集めている。