

講演テーマ&講演料（公開セミナー・企業研修演題一覧&料金表）

※2011年6月1日。

◆演題一覧

No.	演題	対象層			時間			
		取締役	管理者	担当者	90分	半日	1日	2日
1-a	経営再生・業績テコ入れの思想と急所 ～売れない時代に立ち向かう社長と役員への渾身のエール	◎	△		◎	△		
1-b	売れない時代の業績回復・拡大の勘どころ ～不可能を可能に変える、目からウロコの経営思想	◎	○		◎	△		
1-c	変わるが勝ち！ 営業立て直しの勘どころ ～社長と幹部が知っておくべき業績回復・拡大の条件	◎	◎		◎	○		
1-d	売れない時代を乗り切る営業のキモ ～じり貧を吹き飛ばし誇りを取り戻す“真逆営業”を指南！	◎	◎	◎	◎	○		
1-e	後継者・二世経営者 売れない時代の業績立て直し ～職場を明るく元気にする経営と営業の根幹思想	◎			◎	○		
2-a	業績立て直しへ“真逆営業”のカンフル ～チームの負けが込めば、監督とコーチの責任	◎	◎		△	○	◎	
2-b	売れない時代に売る 柳屋の営業常識 ～【目ウロコ】好況期と不況期ではやり方を正反対にせよ	◎	◎	◎		○	◎	
3-a	結果を出せない営業はこう立て直す ～営業再生の方向づけと勘どころ、具体的取り組み	◎	◎			○	◎	演
3-b	社長と上司、目標予算必達の打ち手 ～収益伸長を短期で叶える取り組みとポイントを解説	◎	◎			○	◎	演
3-c	営業管理者、売上回復・伸長の打ち手 ～部下の営業力を高めるセオリーと具体的ポイント	○	◎			△	◎	演
3-d	営業部課長・所長、売上回復への具体策 ～部下の営業力を伸ばす取り組みと実践ポイント	○	◎			△	◎	演
3-e	部下が参加する売上向上の取り組み ～目標予算をかみはず達成するポイントと具体策を指南	○	◎			△	◎	演
3-f	後継者・二世経営者 営業立て直しの実際 ～収益伸長を短期で叶える取り組みとポイントを解説	◎				○	◎	演
4-a	中小・地場企業 社長と幹部の営業活動 ～「トップセールス」の成否が生き残りのカギを握る！	◎	○			○	◎	
4-b	中小・下請け製造業 社長と幹部の営業活動 ～顧客と受注を増やし会社を守る「トップセールス」の要諦	◎	○			○	◎	
4-c	若手経営者「トップセールス」の進め方 ～顧客開拓と販売・受注拡大を可能にする営業活動のツボ	◎				○	◎	
4-d	後継者・二世経営者 売れない時代の営業活動 ～会社と業績を元気にする「トップセールス」の勘どころ	◎				○	◎	
4-e	“起業”を成功へ導く営業活動の勘どころ ～起業家の営業力が会社の成長と存続を左右する	個人				◎	○	
4-f	独立・自営・フリーランスの営業活動 ～食べていけるかどうか、「営業力」が大きなカギを握る！	個人				◎	○	
5	【起業講座】 営業マンこそ会社をつくろう！ ～出会いと巻き込み、ネットワーク型の起業を目指せ	個人				△	◎	○
6	営業マンの新規開拓を活発にするポイント ～誤解払拭と動機づけ、ストレス軽減が決め手	◎	◎	△		◎	○	
7	すいすい取れるテレフォン・アポイントメントのコツ ～収益伸長・新規開拓の第一歩は有力な見込客づくりだ！		◎	◎		◎	演	
8	会話がはずむ最良のアプローチブックの作り方 ～飛び込みを楽しくし、初面談を円滑にする万能ツール		◎	◎		◎	演	
9	顧客を虜にする「情報提供営業」の流儀と作法 ～キーマンに喜ばれる営業、何度も通える営業に変わる	△	◎	◎		◎	演	
10	売上&利益を大きく伸ばす「質問力」の磨き方 ～商機発見とニーズ引き出しは顧客理解の掘り下げから	△	◎	◎		◎	演	
11	営業と販売に使えるセールストークのポイント ～顧客の心を捉え、首を縦に振らせる鉄則と条件とは？	△	◎	◎		◎	演	
12	値引き頼みの営業活動から抜け出すポイント ～売上が立っても利益が出ない不毛の商談はこう減らせ	○	◎	◎		◎		
13	最高峰ソリューションセールス、基本中の基本 ～商品推奨から課題解決へ、役立ち営業転換・実行の要諦	○	◎	◎		◎		

14	目からウロコ、かしこい「営業提案書」のつくり方 ～時間をかけずに売上と利益を伸ばすフォーム&サンプル		◎	◎		◎	演	
15	渾身のプレゼンテーションの進め方と勘どころ ～絶対に落とせない! 大口商談を決める段取りと必須条件	△	◎	◎		◎		
16	営業成績をよくする、クロージングへの誘導術 ～買うか、買わないか、その分かれ目のしたたかな制し方		◎	◎		◎		
17	狙い定めた有力顧客を絶対逃さないあの手この手 ～知恵を絞り工夫を凝らして自分と職場の数字を塗り替えよ		◎	◎		◎		
18	技術・サービススタッフの営業戦力化 ～顧客の不满を把握する部署こそソリューションは打ってつけ	△	◎	◎	△	○	◎	
19	<u>提案営業研修導入講座</u> ～発想転換の重要性、提案営業の必要性を指導。体験版の位置づけ	◎	◎	◎			1日	
20	<u>提案営業研修基本講座</u> ～営業関係者の意識&発想転換を促進、提案営業のあらましを指導	◎	◎	◎				2日
21	<u>提案営業研修標準講座</u> ～基本編⇒実践編⇒比較編の流れで提案営業を体験させながら奥義を指導	△	◎	◎				8日

[注意] ◎は最適、○は適切、△は可能。演は演習(ワークショップ・ロールプレー)付き。

[参考] 6～17の半日講座のなかから2つを選択し、1日講座「**大事なところ、苦手なところを重点強化!** **営業ピンポイント講座**」として実施することが可能。

◆料金表 (全国均一料金)

講演料 (講師料)	企業研修・講演	公開セミナー・講演	公的セミナー・講演
90分間	20万円 (14万円)	10万円 (8万円)	8万円 (6万円)
半日間	30万円 (21万円)	15万円 (12万円)	12万円 (9万円)
1日間	40万円 (28万円)	20万円 (16万円)	16万円 (12万円)
備考	卸価格はカッコ内	対象層によりカッコ内	対象層によりカッコ内
教材費 (1名当り)	千円～ (見積書にて)	200円～千円 (見積書にて)	100円～500円 (見積書にて)
交通費	実費 (規定あり。グリーン車やタクシーなどを利用。手配は当社にて)		
宿泊費	実費 (規定あり。会場近くに宿泊。シティホテルを利用。手配は当社にて)		
備考	①教材送付手数料が別途必要。 ※1箇所1回の送付につき一律2,000円。 ②キャンセル規定あり。 ③交通費と宿泊費を除き、いずれも消費税が別途必要。		

◆講師紹介



和田創研代表
和 創
(わた・そう)

チェンジコンサルティング一筋。「**営業発の全社改革**」にこだわり、全国の顧問先で業績の回復や伸長を成し遂げてきた。「**顧客第一・価値提供・利益重視**」をキーワードに**経営革新・マーケティング改革を断行し**、多くの勝ち組企業を育てあげる。

不毛の“ガンバリズム”と決別、「**環境適応と経済合理性**」を2本柱とした営業指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングセールスの思想とソリューションセールスの技術に根差した“**本物の提案営業**”の定着に心血を注ぐ。

また、「**丸の内経営サロン**」にて社長を対象とした個別経営相談に応じる。さらに、**NPO法人営業実践大学理事長**として営業の技術確立と地位向上に尽くすほか、**MBA (社会人大学院)** 講師として営業教育に当たる。

なお、無料配信の講演映像『**月刊トップセミナー**』は社長・幹部と次世代リーダーを中心に熱心なファンを持つ。年間の講演実績は2百回に迫る。

株式会社和田創研

東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20F 〒100-0005
TEL 050-3786-3704 (皆やろう、見直し)
FAX 050-3737-4562 e-mail info@wadasouken.co.jp