

Liveオンライン開催（Zoom使用）

物流危機時代、顧客の「旬」のニーズ、  
「真」のニーズをキャッチアップする提案営業の基本

# 営業で勝つために効く セミナー

会期 2024年7月26日(金)  
10:00-17:00

参加対象 物流管理会社、物流事業者の営業部門、  
企画、開発担当者の方々

講師 石橋 岳人 氏  
株式会社  
ロジスティクス・サポート&パートナーズ  
常務取締役

## ■ 参加特典 ■

『すぐに使える提案書作成の  
基本フレーム』を  
差しあげます！

- ・フレームの内容に沿って必要項目を埋めていくことにより提案書の大筋が完成します。
- ・セミナー終了後、データをメールにてお送りいたします

## 参加のおすすめ

- ◆ 「物流危機」と呼ばれる昨今、荷主が物流事業者から選ばれる時代が近づいています。荷主企業は、これまでの生産性向上に加え、持続可能性やBCPの視点からロジスティクス・SCMの再構築を進めております。
- ◆ 物流企業が、同業他社との競争に勝ち抜き、荷主企業にパートナーとして選ばれるためには、的確なマーケティング手法に基づいた顧客開拓ならびに自社の競争優位性を最大限に活用する営業戦略及び提案アプローチが必要です。そのためには、旧来の受身型の営業ではなく、顧客の「旬」のニーズ、「真」のニーズをキャッチアップする「ソリューション型」の提案営業が不可欠となります。
- ◆ 本セミナーでは荷主企業のニーズを的確に把握し、自社の物流サービスとその優位性を理解したうえで、荷主企業に効果的なアプローチを行うための方法について、具体的な事例を交えながらわかりやすく解説いたします。
- ◆ 今後ますます専門化・高度化が進む荷主企業のニーズに対応する物流提案力の習得を目指しておられる関係各位からの積極的なご参加、お待ちしております。

## プログラム

1. 荷主の物流ニーズの変化
  - 1) 物流危機時代に向けての荷主の現状
  - 2) 選ばれる物流会社の変遷
  - 3) 求められる物流会社像
2. 物流業界におけるマーケティング手法
  - 1) マーケティングの考え方
  - 2) 自社の商品力の考察
  - 3) マーケティング活用例
3. 営業で勝つために準備すべき事項
  - 1) 営業で勝つための営業戦略編
  - 2) 営業で勝つためのツール編
  - 3) 営業で勝つためのネットワーク編
4. 勝つための提案営業の基本
  - 1) 営業先の見つけ方（ターゲットセグメント）
  - 2) 提案アプローチと事前準備
  - 3) 他社と違う提案書作成のポイント
  - 4) 必勝！プレゼンテーションの6箇条
  - 5) まとめ

## 講師プロフィール

### 石橋 岳人 氏

株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ  
常務取締役

- ・ 1970年生まれ。神奈川大学経済学部経済学科卒。
- ・ 大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。流通業を中心としたコンサルティング活動・指導業務を経て、1998年に物流コンサルティング会社に入社。
- ・ 2005年1月、ロジスティクス・サポート&パートナーズ常務取締役に就任。
- ・ 『マーケティングから見た物流』をテーマに、物流企業における提案営業の指導や販売促進指導、品質管理改善および経営計画の立案など幅広い業務に対応、物流ABCを活用した得意先別物流管理による関係部署を巻き込んだ全社的改善の手法は好評を博している。

<主な実績>

- ・ 物流技術管理士資格認定講座や物流子会社向け営業研修（外販比率向上・親会社への提案）の講師
- ・ メーカー（アパレル、電子部品等）、卸（日用雑貨、建築部材等）、物流子会社等への物流コンペティションサポート、物流拠点再編、庫内業務改善、国内外の物流体制の見直し等のコンサルティング。



※諸事情によりプログラムが変更になる場合がございます。ご了承ください。

- ☑ 集合型で行うセミナーと同水準の質の高いセミナーをお届けします。
- ☑ 音声やチャットでの応答により、ライブならではの臨場感のある講義を行います。
- ☑ テキスト（冊子）は事前に郵送いたします。
- ☑ 受講の集中力を維持するために、適度な休憩を確保します。

## 参加申込規程

### ■オンラインセミナーへのご参加にあたり■

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会（以下「主催者」という）が定める「JILSオンライン研修受講にあたってご了承くださいこと」（URL <https://bit.ly/346E1Ag>）と、以下の事項の内容をお読みいただき、内容についてご理解、ご承諾のうえお申し込みください。

- 以下の条件を満たしたPC等をご準備ください。
  - ・ Zoomクライアントをインストールしていること。
  - ・ マイク、カメラの使用ができること。
  - ・ Microsoft Office(Word・Excel)が使用できること。
- 本セミナーの受講者は申込時に登録した受講者に限定し、1人1台のデバイスでご参加ください。
- 主催者に起因する事由や不測の事態により通信が中断した場合は、録画した本セミナーを期間限定で配信します。
- 受講者に起因する事由により通信が中断した場合は、主催者は責任を負わないものとします。
- 本セミナーの録画、録音、撮影は禁止します。
- 受講者により運営を妨げるおそれのある行為がある場合、対象者の受講を中止させることがあります。

### ■参加料■

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会会員  
参加料 38,500円(税込/1名)

会員外  
参加料 55,000円(税込/1名)

### ■参加申込方法■

#### WEBの場合

当協会ホームページの本プログラムのページよりお申し込みください。

トップ

事業案内

教育研修  
セミナー

※当協会のホームページは [www1.logistics.or.jp](http://www1.logistics.or.jp) または「JILS」で検索

#### FAXの場合

参加申込書に必要事項を明記のうえ、FAXにて事務局までお申し込みください。

### ■参加定員■

30名  
※最少催行人数5名

### ■参加料支払い方法■

- WEB請求書で請求いたします。
- WEB請求書は原則として参加者のE-mail宛に送付いたします。それ以外をご希望の方は、協会への連絡事項欄にご指示ください。
- WEB請求書が届き次第、指定の銀行口座にお振込みください。
- お支払いは、原則として開催前日までにお願いをいたします。（開催後になる場合は、参加申込書の支払予定日欄に明記してください。）
- 振込手数料はお客様にてご負担願います。

#### 【キャンセル規定】

開催7日前～前々日（開催日含まず起算）……参加料（消費税を除く）の30%  
開催前日および当日……参加料（原則として消費税を除く）の全額  
※参加申込をキャンセルする場合は事前に問い合わせ先にお申し出ください。

### ■問い合わせ先■

公益社団法人 日本ロジスティクスシステム協会 関西支部  
大阪市北区梅田3-4-5 毎日新聞ビル11F  
e-mail. [kansai@logistics.or.jp](mailto:kansai@logistics.or.jp)

## 参加申込書

参加申込FAX

06 - 4797 - 2071

### 営業で勝つために効くセミナー

開催日：2024年7月26日(金)

フリガナ  
会社名  
事業所名

- 協会会員 参加料のお支払いが開催後になる場合は明記ください。
- 会員外 支払予定日： 月 日 予定

参  
加  
者

フリガナ  
氏名

所属・  
役職名

所在地：〒

—

TEL

都道  
府県

FAX.

e-mail.

協会への連絡事項

受付日

請求日

請求書NO

#### 個人情報の取り扱いについて

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は、当協会のプライバシーポリシー（<https://www1.logistics.or.jp/privacy.html>）をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本セミナーに関する確認・連絡・受講者名簿の作成および当協会主催の関連催し物のご案内にお送りする際に利用させていただきます。

KA2437