

# 即実践！ 新任担当者のための物流営業セミナー

- ・ロールプレイングを取り入れ、受注の取れる営業の進め方を実践
- ・物流営業の基本からコミュニケーションスキルまで幅広い学習内容
- ・顧客ニーズを正確にとらえ、自社の機能や効果を提案するためのポイントを整理

開催日時：2022年5月12日(木) 10:00～17:00

参加対象：物流事業者、物流子会社、3PL事業者の  
 ・営業部門に配属または配属予定の新入社員  
 ・新任の営業担当者の方 ・営業経験5年未満の方  
 営業職の基本的役割と心得を確認したい方

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



現在の営業に求められているのは顧客満足の追求です。物流営業は、モノではなく「サービス」を扱うため、自社の良さを理解してもらうためには、機能や効果を顧客のニーズに合わせて提供する必要があります。顧客（荷主企業）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、荷主企業にアプローチをするためには、「物流営業の基本」を知り、実践ノウハウ(コミュニケーションスキル)が必要となってきます。

本セミナーでは、物流営業の基本的な考え方から営業活動におけるコミュニケーションスキルについて、事例紹介やロールプレイングを交えて解説いたします。

## プログラム

### 1. 物流営業の役割を理解する

- 1) 提案営業と機能営業
- 2) 求められる物流営業とは
- 3) 「良い物流」サービスの提供に向けて

### 2. 顧客(荷主企業)の物流ニーズを知る

- 1) 荷主企業の期待するもの
- 2) 得意先ニーズとは何か

### 3. 物流営業の基本を知る

※物流企業として必要な営業の基本形について、事例を基に学ぶ

- 1) ヒヤリング→聞くべき内容は
- 2) 情報提供→事例や情報の入手方法
- 3) 提案→提案書の作り方

### 4. 個人演習

営業のアクション（営業行動）について考える。

### 5. ケーススタディ（グループ演習）

- 1) 業種：建材部品製造

要望：売上拡大にともなう在庫増だが、物流コスト増はしたくない。

- 2) 業種：電子部品製造

要望：リードタイム短縮。コスト削減。

※講師がクライアントになり、対応力強化を図る。

#### －ロールプレイングの進め方－

- ①初期設定を確認し、訪問の準備を行う
- ②訪問時のやり取りを行う
- ③引き出した情報から提案仮説/新たに必要な情報を考える
- ④プレゼンテーション

※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。

### 講師紹介

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、物流企業の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。

- ☑ 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を行い、ライブならではの臨場感のある講義を行います。
- ☑ テキストは事前に郵送にてお届けし、手元にテキストを控えながらご受講いただけます。
- ☑ 1時間に1回の適度な休憩により受講の集中力が高まります。

## 参加申込規程

### ■オンラインセミナーへのご参加にあたり■

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承知いただきたいこと」（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、ご承諾のうえお申込みください。

- Zoomクライアントが使用できない場合はご参加いただけません。
- 受講で利用する機器においてマイクが使用できない場合はご参加いただけません。
- 受講で利用する機器においてMicrosoft Office (Word・Excel)が使用できない場合はご参加いただけません。
- 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いただけます。
- 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■

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)

上記会員外  
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

資格講座・セミナー

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にて当協会までお申し込みください。

### ■参加定員■

30名

※最少催行人数6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、当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お願いいたします。  
(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お願いいたします。

#### 【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2-2-22 ルービメントワイクワ 19階  
e-mail. [kansai@logistics.or.jp](mailto:kansai@logistics.or.jp)

## 参加申込書

参加申込FAX

06 - 4797 - 2071

新任担当者のための物流営業セミナー			開催日:2022年5月12日(木)		
フリガナ 会社名 事業所名		<input type="checkbox"/> 協会会員 <input type="checkbox"/> 会員外	参加料のお支払いが開催後となる場合はお預記ください。 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: 〒            —	都道 府県	TEL.            —            —		
	e-mail.	FAX.            —            —			
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

当協会では、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（<http://www.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。