

ねじ営業系トレーニング

TAK SCHOOL



ねじなどの生産財を扱う企業にとって、「技術営業」の重要性はますます増えています。

単なる「御用聞き営業」、「お願い営業」では、新規顧客の獲得、新規案件の立ち上げなどが出来ません。

しかし、生産財の営業担当者に、体系的で効果的な社内トレーニングを用意されている企業は、大変少ないのが現状です。

TAKスクールでは、「生産財営業担当者の為のトレーニング」プログラムを各種用意しています。

- ◆「商品知識プログラム(ねじ)」では、基本ステップから体系的に習得し、新規設計品採用部品の最初の意思決定者である「設計担当者」への技術提案アプローチのできる、営業パーソンを育成する為のプログラムです。
- ◆「営業系プログラム」では、営業担当初心者からのステップアップをする為のトレーニング・プログラムです。
- ◆最終目標は個々の営業パーソンが「知識のアウトプット」がタイムリーにできることです。



+

STEP1 商品知識プログラム
(営業、営業事務向けの講座ですので、
難しい計算などは行いません。)

STEP2 営業系プログラム

+

【講師プロフィール】

斎間 孝 株式会社サイマコーポレーション 代表取締役 (テクニカル・セールス)

1968年3月生まれ。神奈川県藤沢市出身。小学校時代から高校まで野球部所属(甲子園は縁が無かったが、公立校の分際で当時珍しかった県外遠征などする程度強かった)。大学時代は、ほとんど学校に行かず毎日アルバイト。大学卒業後バブル全盛だったので、就職せずにアメリカ語学留学(1990年から1年)。帰国後就職難で、何とかスイス系のねじ商社(日本法人)に入社。入社後、貿易、海外営業、国内営業、IT管理、QA、仕入、マネジメントなどを担当し、1998年日本法人セールスマネージャーを最後に、現職へ。現在は、週1-2本のトレーニングプログラムを国内、海外で行いながら、毎月アジア各国の製造現場へ足を運んでいます。TAKスクールでは実際に体験したことを中心にお話しています。



詳しいプログラム内容等、詳細は裏面をご覧ください。

講習内容

STEP1

商品知識プログラム

(営業、営業事務向けの講座ですので、難しい計算などは行いません。)



PROGRAM No.	内 容	詳 細
1	締結部品初歩	締結部品とは、サイズの読み方、表記方法、ねじの種類、頭部形状の種類、リセスの種類。どんな種類の締結部品があるのかなど、 締結部品初歩 の講座です。基礎からもう一度学んでみたい方も歓迎です。
2	締結部品製造方法	伸線、圧造、転造、切削など 材料の製造方法、 ねじの製造方法 、ねじ製造で使用する機械の種類などを簡単に説明します。どんな形状がどのような製造方法で作られるのか等を解説します。
3	素材1【鋼】	鉄といっても数多くの種類があります。ねじで使用される 鉄材の種類 はどんなものがあるのか。強度の高低などで材料をどの様に使い分けているのか、海外の製造メーカー情報も取り入れた内容です。
4	素材2【ステンレス】	ステンレス、 ステンレスの耐食性メカニズム ステンレス鋼にスポットを当てて耐食性能、鋼種、強度区分などを解説します。
5	強度区分	ボルト、ナットなどの強度区分解説 強度区分を理解すると、使用ボルトの本数が減らせたり、サイズダウンできます。JISハンドブックに記載されている範囲で簡単に解説します。
6	表面処理	表面処理の種類解説 、六価クロム問題なども取り上げます。
7	トルク	トルクとは？ボルト締結、タッピンねじ締結の 締め付けトルク はどのように決まるかを解説します。
8	熱処理	熱処理の種類解説、 熱処理とは？
9	ねじのゆるみ	ゆるみのメカニズム 解説 ゆるみには、種類があります。どんなタイプのゆるみがあるのか、それぞれの対処方法について解説します。
10	ねじの欠陥、クレーム	クレームなどの主要因解説と対処の仕方、海外調達で起きやすいトラブルを解説します。 遅れ破壊、水素脆性、クラック、異品混入、その他の不良品
11	QC 工程表	営業担当者のための QC 工程表解説 QC 工程表とは、 QC 工程表の作成方法

STEP2

営業系プログラム

PROGRAM No.	内 容	詳 細
12	生産財営業 1	生産財と消費財の違い、生産財の購入決定プロセス、販売チャネル（直接取引と代理店販売）、カタログと価格表、代金回収（現金、手形） 営業部門に従事する人材として知っておくべきキーワード を解説します。
13	生産財営業 2	顧客のセグメンテーション （見込み客と既存客）、見込み客の獲得方法、生産財の営業対象（3部門）、提案営業。 新規顧客の獲得や既存客への売上増を迫られている方へ 、顧客を細分化して考えることでそれぞれの顧客へのアプローチの仕方を解説します。顧客の待っている提案営業とは何かを考えます。
14	営業担当者の売上予算作成	予算作成には P/L、B/S の理解が少し必要です。 P/L、B/S を簡単に解説し 利益の考え方、在庫と利益 の関係を考えます。 売上の細分化 （顧客別、プロジェクト別、顧客の顧客別、製品別など）
15	部門予算作成者の予算作成	予算作成には P/L、B/S の理解が少し必要です。 部門収益の見方、固定費、変動費、損益分岐点 などを解説します。
16	スピードと顧客満足	スピードの切り口で顧客満足度アップ を考えます。 仕事のスピード、準備、営業部門の 2S、顧客へのオプション、クレーム対応などを考察します。
17	チーム営業の重要性と体制構築（生産財）	社内の 仕事を細分化 しメンバーに振り分けて、顧客との時間を最大限にするサポート体制とは。営業、仕入、営業企画、技術、品質管理、マーケティングなどの切り口を考察します。
18	営業担当者の為の貿易知識初歩	生産財の販売先、部品仕入先などは海外へ移転しています。 簡単な貿易知識 を身につけておけば、顧客の海外調達へも対応可能です。 簡単な貿易用語、代金の決済方法などを解説します。
19	プレゼン技術習得	プレゼンには技術とコツがあります 。技術とコツを覚えれば、人前で堂々と話すことが出来ます。少人数の時のプレゼン、多人数の時のプレゼン、パソコンを使用したプレゼンなどを解説します。

- 1つのプログラムに付き、¥50,000 申し受けます。（交通費実費別途申し受け）
- 1つのプログラムのみを受講も可能です。（例えば、PROGRAM No.6『表面処理』のみを受講したい等）
- 1つのプログラムに付き、90～120分の講習です。
- 人数は30人くらいまで。10人くらいをお勧めいたします。
- スクール開催場所は、会議室、食堂など問いません。
- 定期開催いたします。（例えば、STEP1『商品知識プログラム』を月1回、11ヶ月に渡って受講する等）

『TAK SCHOOL』は、出張スクールです。関東近県は随時開催、その他の地域はお問い合わせ下さい。
スクール開催場所は、会議室、食堂など問いません。不定期ですが海外でのセミナーも行っております。

【お問い合わせ・お申し込み先】 — お気軽にお問合せください —



株式会社
サイマコーポレーション

〒251-0047 神奈川県藤沢市辻堂 2-9-17

TEL 0466-36-3656

FAX 0466-36-0009

info@saima.co.jp

www.saima.co.jp



< 適用範囲：本社のみ >