

2017年4月10日

長期的・戦略的顧客関係を構築できる法人営業への変革を実現するプログラムの提供を開始

営業力強化で世界最大の実績を誇るミラーハイマングループと提携し、法人営業向けコンサルティングサービスを提供

株式会社富士ゼロックス総合教育研究所（本社：東京都港区、代表取締役社長：小串記代）は、営業力強化分野において世界最大のコンサルティング会社ミラーハイマングループ（Miller Heiman Group/MHG、本社：米国ネバダ州）と提携し、同社が提供する3つの営業力強化プログラムを日本で提供開始します。本提携により、ミラーハイマングループのグローバルな調査データに基づいたメソッドと、当社の25年を超える営業力強化分野での教育やコンサルテーションなどの実績・知見を融合し、各社の状況に合わせたコンサルティングサービスを提供します。

グローバルな競争の激化やIoT、AIなどの技術革新によって市場ニーズが高度化・複雑化するなか、多くの企業が単独ではなく、さまざまな企業と協業して新たな価値の創出を追求しています。そのため、目指すべき成果や具体的な施策に関して、最善の意思決定を促す新たな視点・視座（パースペクティブ）を提供してくれる、より良いパートナーを求める傾向が強まっています。こうしたパートナーを求めている企業を顧客とする法人営業は、顧客企業のプロジェクトのスタート前から営業活動を展開し、営業戦略・プロセス・仕組み・人のあらゆる側面から組織的な対応を推進することで、顧客企業との長期的・戦略的な関係を構築していくことを求められています。

本サービスを構成する3つのプログラムは、顧客企業との長期的・戦略的な顧客関係を構築することを目的に、営業一人ひとりのスキルの獲得から、組織的で一貫性のあるプロセスへの改善、組織全体で柔軟に対応する組織力の向上を、営業機会の創出、営業機会のマネジメント、顧客関係のマネジメントという営業活動の構成要素ごとに強化・サポートするものです。各プログラムで用いるメソッドは、グローバルな調査に基づくベストプラクティスをベースに開発され、成果物である商談戦略、営業活動戦略、顧客との関係性強化戦略の内容はSFA(営業支援システム)やCRM(顧客関係管理システム)との連動も可能で、現場での実践的な戦略展開をサポートします。

■3プログラムの概要

プログラム名	目的	目標
CS（コンセプトチュアル・セリング） Conceptual Selling	営業機会の創出 ：効果的・効率的な商談戦略の立案	顧客が求めるビジネス上の成果と顧客担当者の個人的な関心、意思決定までのプロセスを明確にし、商談を計画的に進めるための戦略を立案する。
SS（ストラテジック・セリング） Strategic Selling	営業機会のマネジメント ：営業活動戦略の立案	複数の意志決定者が関わる複雑な営業機会（商談）において、確実に成約率を上げるための包括的な営業活動戦略を立案し、営業機会のマネジメントプロセスを可視化する。

LAMP (ランプ) Large Account Management Process	顧客関係のマネジメント ：戦略的重要顧客との中長期 的な関係性強化戦略の立案	自社にとって戦略的に重要な顧客との関係性を中長期的 な視点で維持・発展させるために、営業だけではなく組 織全体で効果的にリソースを配分し、顧客に対して自社 の価値を最大限に活かした戦略を立案する。
--	--	---

■提供価格

基本料金：240万円（税別）/10名さままで・4日間
11名さま以上は、追加料金10万円/1名さま（税別）

■ミラーハイマングループ (Miller Heiman Group) について

ミラーハイマン、アチーブグローバル、ハサウェイ、インパクトラーニング、チャンネルエネンブラー、CSO インサイトという歴史ある6つのブランドを統合し世界最大規模のセールスフォースコンサルティング会社として2015年6月に誕生しました。営業力強化、リーダーシップ開発、およびカスタマーマネジメントの領域において、世界で実証されたメソッドを提供しています。グローバルで実績のあるコンサルティングサービスを各種言語で体系的に提供することが可能です。2016年時点で、全世界で13拠点、70の販売代理店と、4000社以上の顧客企業を有し、上位25社の顧客の半分がフォーチュン500企業に入っています。グループ内の調査機関CSOインサイト社では、法人営業に携わる営業組織および営業担当者の活動を分析し、世界トップクラスの営業パフォーマンスを達成するために最も重要な要素を特定する目的で「セールスベストプラクティス調査」を実施しています。この調査は年1回、2016年で11年連続で実施しており、法人営業の環境において最大のパフォーマンスを生み出している営業や営業マネジメントの活動に関する洞察を提供しています。この調査において抽出された世界トップクラスの営業組織では、「有効な見込み客数、新規顧客の獲得、平均取引額」といったパフォーマンス指標について、回答者全体を平均20%以上上回っています。

本社所在地：米国ネバダ州
 設立日：2015年6月
 代表取締役：Byron Matthews, President & CEO
 URL：<https://www.millerheimangroup.com/>
 事業概要：営業力強化、リーダーシップ開発、カスタマーマネジメントの領域において、組織全体をとらえるアプローチを用いた世界で実証されたメソッドを提供。

【富士ゼロックス総合教育研究所 概要】

本社所在地：東京都港区六本木3-1-1 六本木ティーキューブ14階
 設立日：1989年9月21日
 代表取締役社長：小串 記代
 資本金：1億円（発行済み株式総数2,000）
 株主構成：富士ゼロックス株式会社 100%出資
 事業概要：経営者・管理者・一般従業員に対する教育ならびに研修所等
 教育施設の運営および受託管理、教育機器・教材の開発および販売
 書籍・雑誌の出版および販売、催事の企画・実施
 コンピュータのソフトウェアの開発、販売およびコンサルティング
 上記に関連付帯する業務

■本件に関するお問い合わせは、富士ゼロックス総合教育研究所 マーケティンググループまで （土・日・祝日を除く、9:00~12:00、13:00~17:00）

電話：03-5574-1701
 e-mail：fx-mhg@fxli.co.jp
 公式サイト：<http://www.fxli.co.jp>

株式会社 富士ゼロックス総合教育研究所 マーケティンググループ

FUJIFILM GROUP