

～「物流危機」時代における物流営業のあるべき姿とは～

# 「物流提案営業の進め方」 実践セミナー

会期

2024年2月8日(木) 10:00～17:00

参加対象

- 物流事業者、物流子会社における企画・営業担当の方々
- 上記以外で物流提案営業の進め方を身につけたい方

## ◆ 物流提案営業とは？ ◆

「荷主企業のニーズ(悩み)を、自社のサービスを組み合わせ、オーダーメイドで解決策を提案する」営業手法です。

## ◆ 「物流危機」時代における物流企業のあるべき姿 ◆

「物流危機」と呼ばれる昨今、荷主企業のパートナーたる物流事業者には、よりよいサービスの提供など自社の強みを最大限に活かしながら、顧客との強固な信頼関係の構築が求められます。

## ◆ これからの物流営業に必要な提案営業とは？ ◆

とりわけ顧客と日常的に関わる物流営業担当者の担う役割はとて大きくなっています。

「物流危機」以降も顧客との継続的な関係を築くためには、顧客のニーズを把握し、顧客に満足と感動をもたらす「ソリューション型」提案営業が必要不可欠です。

本セミナーでは、これからの物流営業担当者に欠かせないスキルについて基本から学び、従来型営業からの脱却を目指す担当者の意識改革を促します。

## プログラム

### 1. 物流提案営業の基礎知識

- ・今、荷主の求める「ソリューション型」営業とは

### 2. 提案型営業の進め方

～ステップ別解説～

- 1) ステップ1：マーケティングフェーズ  
～計画の作成からアプローチ～

**ミニ演習：自社の強みの整理**

- 2) ステップ2：提案フェーズ

～課題の共有～

**グループ演習：ヒアリングシート作成**

～荷主の興味を引く提案内容とは～

- 3) ステップ3：実行フェーズ

～更なる荷量拡大に向けて～

### 3. 提案書作成とプレゼンテーション

- 1) いい提案書の条件・提案書の種類
- 2) 実際の提案書による事例研究
- 3) 提案書作成とプレゼンテーションのポイント

### 4. まとめ

## 本セミナーの特徴

- ◆ 提案営業の基本から進め方をステップ別に紹介
- ◆ 演習を通じ、実践で活用できるノウハウを解説
- ◆ 提案型営業の醍醐味を知り、担当者の意識変化を図る

# 講師紹介

**寺内 石一 氏** (てらうち いしかず)  
株式会社フリーロケーション 代表取締役

- 1989年 一橋大学経済学部卒業後、ボストンコンサルティンググループ東京事務所入社。数々の企業戦略立案プロジェクトに携わる。
- 1993年 卸商社へ転職。物流管理部マネージャー、経営企画室長などを歴任。在職中は物流センターの移転やアウトソーシング推進プロジェクトを手がける。
- 1998年 株式会社物流革命入社。取締役SCMパートナーとして、荷主企業のロジスティクス戦略から物流会社の事業戦略立案まで、延べ100社以上のプロジェクトに参画。
- 2009年 株式会社フリーロケーション設立。同社代表取締役に就任し、現在に至る。

# 参加申込規程

**※本セミナーは日本ロジスティクスシステム協会の会議室(東京都 港区)にて実施します。  
オンラインでの配信は行いませんので、予めご了承ください。**

## 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。

HOME → 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。

### 【開催日直前のお申込みについて】

開催間近のお申込みについては、事務局へお問い合わせください。

※同業者の方または、講座の趣旨と一致しない方はお断りさせていただく場合がございます。ご了承ください。

## 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(開催日を含まず起算)……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お問い合わせ先にお申し出ください。

## 問い合わせ先 / 会場

公益社団法人 日本ロジスティクスシステム協会 業務管理部  
東京都港区海岸1-15-1 スズエベイティアム3階  
ゆりかもめ「竹芝駅」より徒歩3分  
JR「浜松町駅」南口より徒歩8分  
e-mail. [shien@logistics.or.jp](mailto:shien@logistics.or.jp)

# 参加申込書

参加申込FAX

03 - 3436 - 3190

## 「物流提案営業の進め方」実践セミナー

開催日: 2024年2月8日(木)

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却戻ください。  
 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 (<http://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。

BA2333