

業界初! 株式会社日本BIGネットワーク支援プログラム

NN構想の会

全国大会参加

会計事務所さま 限定

〈税理士/会計士事務所 専用プログラム〉

顧問先との関係強化/新規顧問先開拓 のための営業研修プログラム

このような悩みを解消しませんか!

- 職員の営業力/商談力が低く、顧問先への各種提案ができない。
- 既存顧問料の引き下げ圧力が強く、顧問料の引き上げができない。
- 新規顧問先の開拓がなかなか進まない!? など

**先着
10社様限定!**

このプログラムでめざすもの!

- 顧問先企業から経営全般に関し、いつでも相談が来る関係を構築する。
- 差別化による顧問契約の長期安定化を実現する。
- 顧問先企業との信頼関係を基に他企業を紹介頂ける関係を構築する。

本プログラム概要

- ☑ 毎月1回 3時間 研修 〈受講者5名様迄：毎月定額一律7万円/月（税別）〉
- ☑ 受講期間中の個別相談（メール/電話）は、「料金に含む」（期間中：制限なし）
- ☑ 事前相談/ヒアリングは、「無料」（訪問交通費：別途要。但し、東京23区内は不要）
- ☑ 研修資料代は、「料金に含む」
- ☑ 研修プランは、3パターンから選択（お試し3か月・充実6か月・安心12か月）

セブンスターズコンサルティング(株) 検索



お気軽にお問合せ下さい!

一般社団法人 日本地域活性化推進機構 登録専門家メンバー会社

セブンスターズコンサルティング株式会社

—売れ続ける仕組みづくりのお手伝い—

東京都港区芝4丁目6番16号 ライオンズ三田801号

電話 03-6459-4965 FAX 03-6809-4808 担当:佐々木・平野

URL <https://seven-stars.co.jp/> 代表メール info.ssc@seven-stars.co.jp

プログラム パターン	料金 (税別) ※旅費/交通は別途	内 容	トレーニング ゴール
事前相談/ヒアリング	無料	(1) 現状の課題等の相談/ヒアリング (2) 上記を踏まえ最適プランをご提案 (3) ご検討→ご決定	—
お試し 3か月 プラン	7万円/月 ×3回	■営業コミュニケーションスキル編 (1回目) ①営業の定義 ②顧問先の理解 ③顧問先の心理 (2回目) ④信頼されるスキル ⑤質問スキル ⑥傾聴スキル (3回目) ⑦セールストークスキル ・FABE法 ・PREP法 など	・営業スキル習得 ・コミュニケーション力 ・商談トーク作成力
充実 6か月 プラン	7万円/月 ×6回	3回目までは、3か月コースと同じ。 ■営業手法編 (4回目) ①中小企業の現状と課題 ②経営者が我々に望むことは？ (5回目) ①顧問先を知る方法を学ぶ ②企業情報シート (6回目) ①情報提供型コンサルティング ②トーク演習&ロープレ	・顧問先課題発見力 ・コンサルティング営業力 ・顧問先情報活用力
安心 12か月 プラン	7万円/月 ×12回	6回目までは、6か月コースと同じ。 ■顧問先を増やす編 (7回目) ①リレーション開拓手法 (8回目) ①紹介営業手法 (9回目) ①全体振り返り ■営業戦略編 (10回目) ①営業戦略 基本編 ②差別化戦略 (11回目) ①地域戦略 ②顧問先格付攻略編 (12回目) ①営業プロセス編 ②全体振り返り	・紹介先発見力 ・紹介獲得力 ・営業戦略構築力

※ 上記料金は、受講者5名様までの料金です。
 ※ 受講者様 1名が増える毎に、料金は1名：1.5万円（税別）の追加となります。
 ※ 料金のお支払い方法は、一括払、月払のいずれかになります。月払は「日本システム収納(株)」をご利用頂きます。
 ※ 上記プラン終了後、浸透・定着に向けた「個別コーチングサポート」は別途承ります。
 ※ 上記各プランは、NN構想の会 全国大会にご参加された会計事務所さまに限定した料金設定です。

1回の研修では何も変わらない！

一般的な営業研修のコスト（相場）

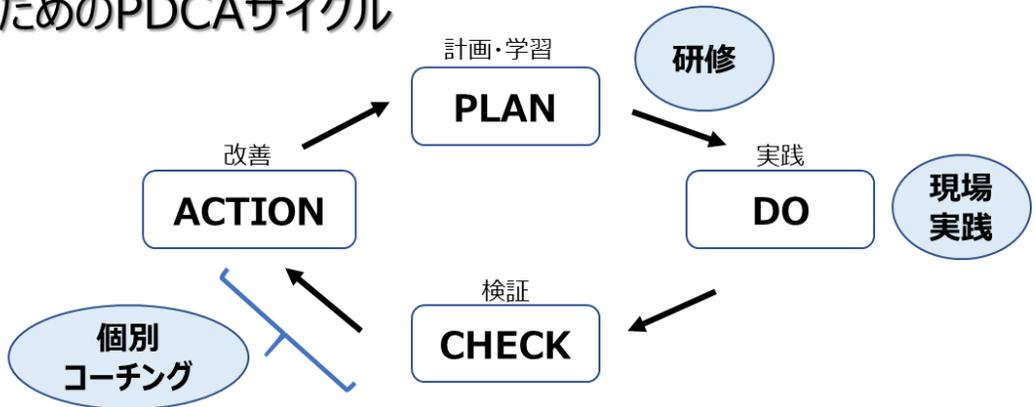
1回：3時間 → 15万円（税/交通費別）～



【ポイント】

「営業力を高めるには、成果が上がる行動への変革と習慣化が必要です。そのためには、PDCAを前提にした営業研修プログラムのスキームを導入することが効果的です。」

習慣化のためのPDCAサイクル



そのためには、複数回の研修の受講と振り返りサポートが必要となりますが、現状の営業研修の相場ではかなりの高コストとなり、投資効果が気になるところです。

NN構想の会 専用プランなら安心です！

※当社比較

一般的な営業研修を複数回 受講をする場合との比較例

（たとえば）12回（12か月）受講の場合の比較（税別/交通費別）

A：一般的な営業研修 15万円×12回 = 180万円

B：NN構想の会専用プラン 7万円×12回 = 84万円

（比較）A-B = なんと、96万円もコスト抑えることができ、かつ、PDCAを踏まえた効果的なサポートが受けられます。

豊富な実績と安心

コンサルティング実績例（抜粋）	概要	コンサルティング内容
1. 税理士法人 会計事務所	役職員14名	・営業スキルアップ研修 ・期間：1か月
2. 財務系コンサルティング会社 （全国有数の会計事務所にて構成）	営業担当者3名	・専用営業力強化コンサルティング ・期間：3か月
3. 金融機関代理店 金融商品販売会社 （事業立て直し支援）	役職員7名	・専用営業力強化コンサルティング ・期間：12か月
4. 大手保険会社100%出資保険代理店	役職員500名	・ブランド構築コンサルティング ・期間：12か月
5. 税理士法人 会計事務所 顧問先企業（卸売販売業）	役職員10名	・専用営業力強化コンサルティング ・期間3か月

プロフィール

佐々木 篤史（ささき あつし）

セブンスターズコンサルティング株式会社 代表取締役
特定非営利活動法人 ランチェスター協会 認定インストラクター
一般社団法人 日本地域活性化推進機構 専門家メンバー



シニアコンサルタント

平野 芳生（ひらの よしお）



10年以上に亘る中小・中堅企業へ営業戦略、営業手法・プロセス、営業スキルトレーニングの観点から営業力強化のための支援を中心に活動をしてきた経験をもとに「営業力強化支援コンサルタント」として活動中。

会計業界のフロンティア集団「NN構想の会」の支持団体である「危機管理経営をサポートする会」の創設に参加し、日本の中小企業を応援する活動にも従事し、これまでの経験をもとに「経営理念営業プログラム」（MPS）を構築・提唱し、中小/中堅企業、保険/共済代理店、土業ビジネスのサポートに邁進中。

～売れ続ける仕組みづくりのお手伝い～

【販売戦略×営業手法×営業スキル】

- (1) 新たな顧問先開拓、既存顧問先との関係強化のお手伝い
- (2) 顧問先企業の営業力強化支援のお手伝い
- (3) 事業再生における販路開拓面の提携・お手伝い
- (4) 企業向け開催セミナーの共同企画・運営
- (5) 貴社/顧問先のWeb戦略コンサルティングのお手伝い



ホームページQRコード