



公式キャラクター“メッセくん”

メッセナゴヤへの出展を機に

顧客開拓に“本気”で取り組む勉強会

「メッセくん倶楽部」に参加しませんか



「メッセくん倶楽部」とは？

「顧客を開拓する力」を身につけるための、メッセナゴヤ出展企業を中心とした勉強会&情報交換会です。

販路拡大のために必要な「営業のノウハウ」を、約一年間を通じて段階的に学びます。勉強会の講師は、(株)船井総合研究所のコンサルタントの他、外部企業の講師をお招きし、法人営業の成功モデルなどの事例紹介をしていただきます。

＜メッセくん倶楽部 活動のご紹介＞

【座学】



【グループワーク】



【情報交換&懇親】



【昨年の取り組み】

幅広い業種の事例発表により、法人営業の仕組み作りを学びました！

* 事例発表企業：自動車関連製造業、情報通信業、自動車販売業
ごみ処理機器メーカー代理店、食品小売業など

◆公開ヒアリング

ケーススタディから学ぶ ～いかにして法人顧客を発掘するか？～



メンバー企業の H 社(生ごみ処理機メーカー代理店)の営業の取り組みについて公開ヒアリングを行いました。
自社の強みと弱みを徹底分析し、今後のターゲット層がどこにあるのか絞り込んでいきました。

◆実践レポート

倶楽部メンバーによる営業作戦のアイデア出し及び実践！



グループワーキングでの意見・アイデアを基に、メンバー企業の D 社(自動車販売)が「DMIによる営業強化作戦」を実施。総コスト、テレアポ時のポイント、苦勞した点、商談件数などを報告。その後、**成約**にも至りました！

☆2012年のメッセくん倶楽部では、

さらに【法人営業の成功モデルの事例学習】と【情報交換】を充実していきます！！

メッセナゴヤ 2012 に参加する企業も、まだ検討中の企業さんも一緒に学びましょう！

★2012年は 2月、6月、9月、10月、11月に開催予定！お申込み方法は裏面をご覧ください！

【「2012年メッセくん倶楽部 発足会」のご案内】

日時：2012年2月上旬開催予定 会場：名古屋商工会議所 会議室

内容：(予定)

- (1) 講 義「今年のメッセくん倶楽部で学ぶこと」
(株) 船井総合研究所 チーフコンサルタント 楠元武久氏
- (2) 事例発表「メッセナゴヤの出展で見たこと」メッセナゴヤ2011 出展企業
- (3) 情報交換会

～発足会は参加費無料です！～

昨年のメッセくん倶楽部レポート「異業種の仲間と本音で話せる勉強会」

メッセくん倶楽部は企業のみなさまの「法人営業の強化」を図ることを目的に今年1月に発足しました！



毎回時間オーバーしてしまうほど盛り上がる
グループディスカッション&懇親会！

コーディネーターには、2008年からメッセナゴヤの出展サポーターを務める船井総合研究所 チーフコンサルタント楠元氏を迎え、法人営業について段階的に学んでいます。座学のほか、参加企業からの事例発表をはじめ、参加者一人ひとりが主役となって発言するワークショップやグループ討議も行います。そして講義の後は、自由に情報交換していただく懇親会も開催します。「異業種の現場の生の声がきけ、本音で話せる勉強会」それがメッセくん倶楽部の魅力です。



メッセくん倶楽部に参加ご希望の方は下欄にご記入いただくか、名刺をお貼りいただき
FAXにてお送り下さい。後日事務局よりご連絡をいたします。

2月のメッセくん倶楽部に参加を希望する 詳しい説明がききたい

貴社名：

お役職・氏名：

ご住所：

TEL：

FAX：

メールアドレス：

営業内容：

(参加者名簿に記載いたします)

お申込み・
お問合せ先

メッセナゴヤ実行委員会事務局（名古屋商工会議所企画振興部内）宮崎
〒460-8422 名古屋市中区栄 2-10-19 商工会議所ビル 5階
TEL052-223-5708 FAX052-231-5703 messenagoya@nagoya-cci.or.jp