

講師プロフィール

『販売戦略』 実戦コンサルタント 藤富 雅則 (ふじとみ まさのり)

【略歴】

IT業界・広告業界、化粧品業界、ギフト業界、サービス業界などで顧客心理を鋭く切り込む提案により「波及効果の高い大型商談」を数々獲得。

NTT、日立製作所、明星食品、中外製薬、大戸屋、第一興商（ビックエコー本部）フォーシーズ（ピザーラ本部）、野村不動産、ホテルニューグランドなど・・・どの業界においても、中小零細企業において「バリューの高い企業」の受注を成功させる。

サラリーマン時代から、新商品・新規事業をゼロから立ち上げ、数千万・億商談を独自の提案技法により、次々と商談をまとめ上げ、株式公開に大きく貢献。

2003年に独立した後は、その提案技術が高く評価され、大手ソフトメーカーからも商談支援の依頼がくるほど。同社の新商品発売に伴い、「大型商談の獲得プロジェクト」に参画し、たった3回のヒアリングとプレゼンで1千万円の受注を支援する。

また化粧品メーカーの新事業においては、たった半年で受注粗利額NO1の事業に育てるなど、「顧客・市場心理」を巧みに吸い上げて提案する技術は、実益をもたらすコンサルタントとして支持を受けている。

セミナーや講演では、豊富な事例をもとに、再現性の高い新市場開拓の手法を惜しげもなく公開し、実戦に使えるコンテンツが得られると参加者からの高い満足度を得ている。



【テーマ】

- ・中小企業が10億の壁を突破する販売戦略のたて方
- ・新商品の販売ルートを一気に構築する波及営業の極意
- ・成熟市場を脱出するイノベーション戦略
- ・ブルーオーシャンを自ら作り出す、新市場の開拓術
- ・「売れない商品」を「花形商品」に変える販売戦略のつくり方

講師やコンサルタントの多くは大企業または知名度の高い商品を取り扱う中、講師の藤富は、無名商品や知名度のない商品やサービスを取り扱い、様々な業種の中小企業で売上を飛躍させてきた実績を持つ。20年以上の現場体験から中小企業の実情を真に理解したノウハウを提供します。

【著書】

ムリせずウソをつかず1億売れた「営業トーク」（すばる舎）



【講演・研修実績】

- 日本経営合理化協会様
 - 日本政策金融公庫様
 - 経済産業省後援ドリームゲート様
 - 愛知県図書館様
 - 大阪府高度総合事務センター様
 - カネボウ化粧品販売様
 - 京都商工会議所様
 - 佐世保商工会議所様
 - 金沢商工会議所様
 - 安芸市雇用創造推進協議会様
- 他、中小企業での講演・研修実績多数

【お客様の声】

『豊富なご自身の体験に裏打ちされたエピソードや事例洞察に富む切り口の提示、明朗なキャラクターから発せられる熱意と親近感は、どれも信頼へとつながる大きな魅力でした』

『営業を楽にしてくれる最高のツールだと思う』

『非常にわかりやすく聴衆とのコミュニケーションも適切でスムーズ』

『明日からでもやってみたい内容や間違っていた方法論など学びや気づきが多かった』

『実際の体験談が多いため、実践に落とし込みやすい』

『普及学の16%の壁がとても参考になりました』

●お問合せ先／お問合わせ先

有限会社 日本アイ・オー・シー

担当：松田 由紀

東京都中央区日本橋茅場町1-6-3 KTビル

- ・テーマの相談をしたい
- ・企画書が欲しい
- ・値段を知りたい

などなど
お気軽にご相談下さい。

TEL 03-5623-0188

(平日9時～18時)

メール thank-you@j-ioc.com

WEB http://j-ioc.com

