

売り込みを捨て“選ばれ方”を設計する 「売れる仕組み」の創り方

—講 師—

マーケティングアイズ株式会社 代表取締役 理央 周 氏

日 時 2026年4月16日(木) 午後1時～3時

受講方法 ライブ配信／アーカイブ配信（2週間、何度でもご視聴可）

[重点講義内容]

AIが顧客の“目”になり顧客は会う前に比較・選定を進める2026年、BtoB営業は「売り込み」では成果が出にくくなります。本講演では、売上を左右する“選ばれ方”的設計を軸に、①顧客理解（建前・本音・潜在欲求）、②仮説力（商談前に勝負を決める準備、裏議を進める材料づくり、高付加価値ポジション）、③組織力（属人化をなくす成功循環）を企業の成功と失敗の事例とともに解説。3つの持ち帰りシートで、明日からの打ち手に落とし込んでください。

1. なぜ、2026年にこれまでの「営業」は通用しなくなるのか？

- ・法人営業のマーケティングとは何をすることか？
- ・AIが顧客の「目」になる時代～「売り込み」から「選定プロセスの支援」へ
- ・「売り方」ではなく、“選ばれ方”を設計する。
- ・そのために必要な3つの力～顧客理解、仮説力、組織力

2. 顧客理解力を磨く～心をわしづかみにするには

- ・「誰の、どんな困りごとを解くか」をAI時代に合わせて再定義する
- ・顧客心理を「建前」「本音」「潜在的な欲求」の三層で捉え、AIには到達できない深層心理を突く
- ・潜在ニーズを見出す2つの手法～観察と擬似体験
【事例】マーケティング部を2度作った車両製造業
- 【持ち帰り資料①】1枚でできる「選ばれ方点検」シート

3. 戦略を立てる力を磨く～ゴールから逆算してデザインするには

- ・無駄な戦いを排除する「営業の前に勝負を決める準備」をする方法
- ・価格競争から抜け出す高付加価値ポジションの取り方
- ・商談前の設計で裏議を加速させる材料の作り方
【事例】医薬品卸業が新規事業を4年で5倍にできた納得の理由
- 【持ち帰り資料②】「商談前に決まる5項目」テンプレ

4. 組織力（属人化をなくし、再現できる型にする）

- ～「スーパー営業マン」頼みから「勝てるチーム」へ～
- ・法人営業が学習する組織と成功循環
【事例】なぜ、営業課のホワイトボードに天気図が貼ってあるのか？
【持ち帰り資料③】営業の“成功循環モデル”構築シート

5. 終わりに

- ・価値で選ばれる会社になるには
- ・AI時代の営業人材の育て方

6. 質疑応答

PROFILE 理央 周(りおう めぐる) 氏

フィリップモリスなどに勤務後、米国インディアナ大学でMBA取得。アメリカとブラジルで勤務した後、帰国。その後、アマゾンジャパンやJ:COM、マスターカードでマーケティング部立ち上げやブランドマネジメントに従事。現在は、マーケティングアイズ株式会社代表として、新規事業立ち上げとマーケティング構築のコンサルティング、および法人向け営業組織のマーケティング力強化の企業研修を提供する。主なクライアント企業は、パナソニックグループ、コスモ石油グループ、キヤノングループ、日本トレクスなど。
2013年より2024年まで、関西学院大学 経営戦略研究科で教授として教鞭を取る。講義は全て英語で実施。ビジネス書著者として「売れない問題 解決の公式」「なぜか売れるの公式」(日本経済新聞出版)、「課題解決につながる『実践マーケティング』入門」(日本実業出版社)など海外を含めて24冊出版。「タケシのニッポンのミカタ」(テレビ東京)、「News It!」(フジテレビ)、東海ラジオ、朝日新聞、日経MJ、中日新聞、プレジデント、日経ビジネスアソシエ、PHP The21など、テレビ、新聞などの出演・寄稿も多数。
【研修・講演実績】日本経済新聞社、日刊工業新聞社、化学工業日報、宣伝会議、ダイヤモンド社、経営者会、各地行政機関、また米国、台湾や香港など海外での講演も多数。

- 受講料 各受講方法 1名につき 33,770円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円(税込)
※ライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
- お申込方法 二次元バーコード、又はFAXにてお申し込み下さい。
折り返し受講証、請求書をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について

<1>Zoom にてライブ配信致します。
<2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までにお送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■アーカイブ配信について

<1>開催日より3~5営業日後を目安にVimeo にて配信致します。
<2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL をお送り致します。
<3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

4月16日(木)	『「売れる仕組み」の創り方』	申込日 月 日
----------	----------------	---------

貴社名			
所在地	〒 <input type="checkbox"/> 印をお付けください (ご自宅・お勤め先)		
いづれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ□をお入れ下さい。)			
<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリガナ 氏名		所属部署・役職	
T E L	() -	F A X	() -
E-mail	block体でのご記入をお願いいたします。		

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いづれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ□をお入れ下さい。)

フリガナ 氏名			
T E L	() -	F A X	() -
E-mail	block体でのご記入をお願いいたします。		

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

通信欄			
-----	--	--	--

詳細・お申込はこちら ↓ ■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階

Tel:03-5532-8850 / E-mail:info@ssk21.co.jp / URL:https://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

26182-M

