



企業経営

# アドバイスニュース

アブセックはあなたの企業の経営を支援します

AAN-17

2011年6月15日

経営支援委員会

<支援企業を訪問しました>

有限会社 フタバテック 殿

「営業研修の成果！一スパイラルで活性化展開・只今新製品開発中」

今回の支援企業の訪問先は深谷市にある精密機器部品を製造している(有)フタバテック（金井社長）さんです。会社の発展を考える社長さんは「当社で不足しているのは何か？」と従業員に聞いたところ当社の弱点は営業であり、営業力がないとのことでした。そこで営業スキルアップ研修を要請したとのことでした。

要請を受けたアブセックには、営業支援のあり方を研究する営業強化支援チームがあります。早速、コーディネータを中心に営業スキルアップ研修チーム（鈴木・新井・中村・森田・野本各氏）を編成し、カリキュラムをつくり、(有)フタバテックさんに提案しました。

テーマは営業戦略から戦術まで5部にわたった実践的内容で、営業の基本となる「企業の置かれている状況、売べき技術や製品」を理解し、

「自分自身を知り、売れる仕組みづくり」をメンバーの体験事例を踏まえ講義しました。講義時間は一人3時間強で全コース15時間を超えるものでした。受講対象者は主任以上の幹部で平均16人/1回(延べ79名)に聴講頂きました。

今回の営業スキルアップ研修後6ヶ月が経過したので、営業活動にどのような変化があらわれたかを窓口の岩上主任と新製品開発中の営業企画部設計課長の織茂さんにお話をお伺いしました。



講義中の風景

研修後営業力が芽生え自社の技術の優秀性に気づき顧客に積極的にPRする営業になったと喜んで頂き、以前は、設計課長が営業課長を兼務していたが、営業部隊を分離独立させたそうです。



ベースロボット新製品

営業部隊は営業戦略会議を開催し、営業に目ざめ、攻めの営業に転じ、余裕のでた設計課長が中心になって、現行製品の製造過程で身に着けたノウハウを使った小型3軸ベースロボットの最新製品（FT-Rシリーズ）を開発、試作品をつくり、今年1月に開催された「彩の国ビジネスアリーナ 2011」に出展し、好評であったそうです。この3次元ロボットのターゲットは中小企業向けのニッチ製品で小型の電子機器などの基盤分割、樹脂塗布、ねじ締め

などの工程で作業効率・精度を高める製品であります。本年6月頃には本格的に発売される予定と聞きました。営業意識向上に、営業スキルアップ研修チーム全員のもてる知識を活用して頂いたことを大変うれしく思いました。

上尾商工会議所は、桶川市商工会・伊奈町商工会・北本市商工会・鴻巣市商工会と連携して埼玉県の中小企業支援事業であるエキスパートサポート事業に取り組んでいます。

ご意見・お問い合わせはこちらまで



上尾商工会議所 桶川市商工会 伊奈町商工会 北本市商工会 鴻巣市商工会

アブセック事務局 TEL 048-773-2391 E-mail [abcec@ageocci.or.jp](mailto:abcec@ageocci.or.jp)