

TOCセールス&マーケティング実践研修

Value offer

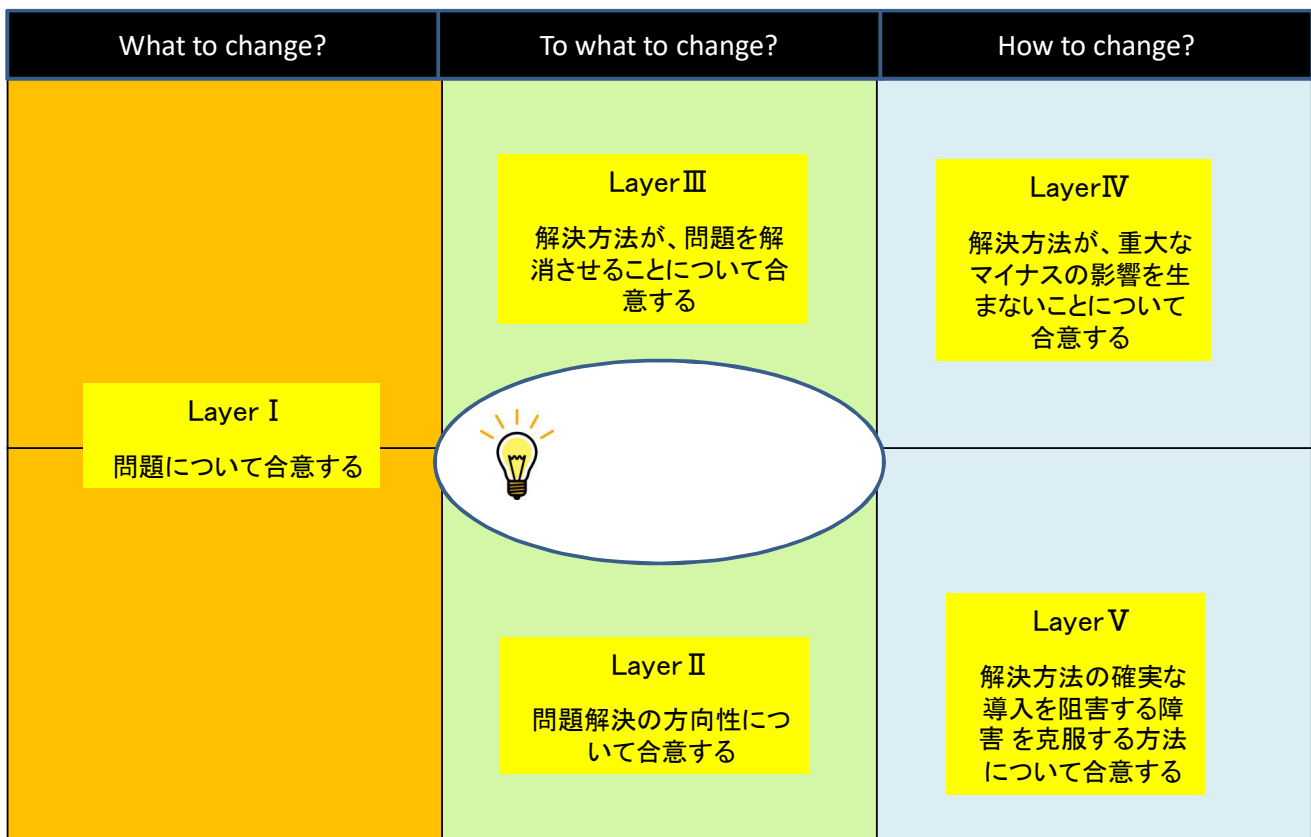
Boot Camp

断れないほど魅力的な提案を作ろう！



2019/03/06

バリューオファースシートとTOC合意形成の6階層



バリューオフアースタートキャンプ

「良い商品なのに売れない。」「なんとか提案したいがどうやって提案したらいいのかわからない。」そんなお悩みを持つ方。TOCを活用して一緒に断れない提案を作ろう！

研修目的	笑いあり涙ありの特訓コースにて、TOC/UROの新しいやり方を身につけ、自身の提案したい製品・サービスを拡販できる人財(バリューオフアートレーナー)を育成する。
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> ・TOC-ICO2014で発表されたSales Buffer management Starting from Mafia Offerを更にシンプルに使いやすくアップデートしたものをベースに6日間の研修をおこないます。 ・TOCの提案作成方法のみならず、セールス・マーケティングの基本を学習する事ができます。 ・研修は、講義、演習、実習を組み合わせ実施します。演習ではケースを使った手法の理解、実習では受講者の提案作り・ロールプレイングをおこないます。
対象者	新製品・ソフトウェア・新規事業・各種サービスなどの提案を作りたいと考えている人。 (個人が衝動買いできる価格帯の商品の提案は対象としていません)
開催日程	隔週土曜日 合計6日間 別紙詳細 (定員10名)
費用	一般 1日4万円×6日=24万円(消費税別)
講師	主催 株式会社 エーラボ 代表取締役 西原 隆 お問い合わせ nisi@a-lab.jp

3



TOCバリューオフアースタートキャンプ(会場・日程)

東京会場	市ヶ谷健保会館 (都営新宿線「曙橋駅」下車徒歩8分) 東京都新宿区市谷仲之町4-39				
	URO概論 7/13 9:30 16:30	価値提案 7/27 9:30 16:30	ターゲティング 8/17 9:30 16:30	競争戦略 8/24 9:30 16:30	提案プロセス構築 9/7 9:30 16:30
大阪開催	株式会社kronos 大阪研修センター (新大阪駅徒歩10分) 大阪市東淀川区東中島2-9-15 日大和生ビル 3F				
	URO概論 5/25 10:00 17:00	価値提案 6/8 10:00 17:00	ターゲティング 6/22 10:00 17:00	競争戦略 7/6 10:00 17:00	提案プロセス構築 7/20 10:00 17:00

TOCバリューオファースタートキャンプ(アジェンダ1)

DAY1 URO概論	TOC/UROの歴史と全体像	講義	TOCICO2014 Sales Buffer management Starting from Mafia Offerの紹介 TOCICO2020東京にて皆様が事例発表して欲しい典型的な営業プロセスの問題 TOC/UROの歴史 バリューオファー作成のサマリー バリューオファースタートキャンプ概要 講師によるロープレ (A3活動提案シーン)
	自分の携帯電話等で模擬演習	演習	ペアでTOCfE研修を題材に価値提案を作成する ペアでロールプレイング KPTでふりかえり自身のオファー作成にいかす
	自身のオファーを作る(価値提案)	実習	自身の提案したい製品・サービスの価値提案を作成する
	自身の価値提案作成	宿題	次回までに価値提案を完成させる

DAY2 価値提案	自身のオファー(価値提案)の発表	発表	作成した価値提案を発表
	コンプレックスセールス概論 重大質問のポイント	講義	複数の関係者を攻略するポイント 書籍「スピンセリング」解説 書籍「チェンジザルール」解説
	ロジックブランチ	演習	ロジックブランチ概論 日本猿クイズ CLR方言バージョン実習 書籍「チェンジザルール」のケースでブランチ作成 重大質問作成でのロジックブランチ作成のコツ
	自身のオファーを作る(重大質問)	実習	ターゲットを決めて、自身のオファーのブランチを書き 重大な質問を作る
	セールストークのポイント	講義	書籍「ソリューションセリング」解説 (9クエッション法)
	オファーテストマーケティング	宿題	1名の顧客候補に問題重大質問をする

TOCバリューオファースタートキャンプ(アジェンダ2)

DAY3 ターゲティング	テストマーケティング結果の発表	発表	
	セグメンテーション・ターゲティング解説	講義	セグメンテーション・ターゲティング概論 書籍「Job to be doneセグメンテーションという悪弊」解説 未消費ゾーンの解説
	自身のオファーのブラッシュアップ (問題質問・重大質問)	実習	今までのターゲットとは別のターゲット向け重大質問作成 未消費ゾーン向け重大質問作成
	ロールプレイング	実習	ペアロープレ
	オファーテストマーケティング	宿題	前回とは別の人にテストマーケティングする

DAY4 競争戦略	テストマーケティング結果の発表	発表	
	競争戦略・ポジショニング概論	講義	書籍「キャズム・トルネード」解説 (ポジショニングトーク) 書籍「アントレプレナーの教科書」解説 (3つのポジション) UROにおけるクラウドの位置づけ
	TOCクラウド	演習	TOCクラウド概論 法善寺横町の対立 クラウドケース演習
	自身のオファーを作る(クラウド)	実習	自身のオファーについて競争戦略をクラウドで分析しポジショニングトークを作成する
	オファーテストマーケティングとブラッシュアップ	宿題	継続的テストマーケティング (懸念事項・障害ヒアリング)

DAY5 提案プロセス構築	テストマーケティング結果の発表	発表	テストマーケティング結果の発表
	TOCネガティブランチ演習	演習	ブレークスルーを生み出す6つの質問とV0シートの関係性 限界に対応していた古いルールとPMB ネガティブランチ概論 「ジョーとマイクの話」をもとにNBR演習
	典型的な提案プロセス講義	講義	アポ取りからクロージングまでの典型的なプロセス紹介 書籍「戦略販売」の解説
	TOCアンビシャスターゲットツリー演習	演習	TOCアンビシャスターゲットツリー概論
	自身のオファーを作る(ATT)	実習	自身のオファーの障害・中間目標・行動を作成
	オファーテストマーケティングとブラッシュアップ	宿題	継続的テストマーケティング
DAY6 オファー完成	テストマーケティング結果の発表	発表	
	セールスバッファマネジメント	講義	バッファマネジメントと営業マネジメントのポイント解説
	オファー展開実施計画立案	実習	今後の販売計画立案
	最終ロールプレイング	実習	自身の提案を皆の前でロールプレイング
	認定式	実習	バリュートレーナー認定

ValueofferBootcamp参考書籍



TOCICO 2014 Conference

New Sales and Marketing Innovation

Sales Buffer management Starting from Mafia Offer

Presented By: **Takashi Nishihara & Kimio Inagaki**
Goal-system consultants

Date: 2014/6/10




















バリューオファースートとセールストーク

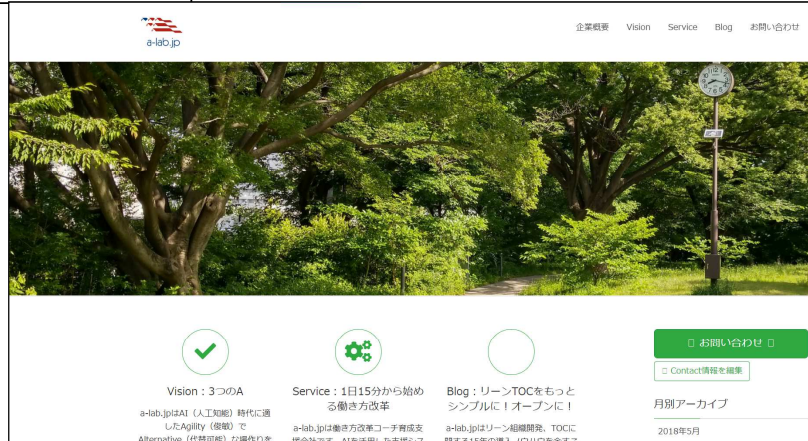
何をえるのか?	何にえるのか?	どのようにえるのか?
<p>問題質問</p> <p>UDEという問題はありませんでしょうか。例えば～</p>	<p>アピールポイントと解決状態</p> <p>〇〇によってDEの状態を実現できます。</p>	<p>懸念事項と対応策</p> <p>Nbrというご懸念にはINJという対応が可能です。</p>
<p>重大質問</p> <p>UDEは〇〇という経営課題につながるのではないのでしょうか</p>	<p>ポジショニングトーク</p> <p>我々の商品は××という問題を抱えている、〇〇の方々に対する・・・商品です。▲▲と違って！！が可能になります。</p>	<p>ATT: 障害と対応策</p> <p>OBSという障害はACTという行動でIOという状態にできます</p>

バリューオファースートとブートキャンプ演習

What to change?	To what to change?	How to change?
<p>Layer I</p> <p>ロジックブランチ特訓</p>	<p>Layer III</p>	<p>Layer IV</p> <p>ネガティブブランチ特訓</p>
	<p>Layer II</p> <p>クラウド特訓</p>	<p>Layer V</p> <p>アンビシャスターゲットツォーリー特訓</p>

主催企業概要

社名	株式会社エーラボ
設立	2018年7月2日（決算6月30日）
代表取締役	西原 隆
所在地(本社)	〒183-0011 東京都府中市白糸台6丁目7番2号801
ミーティング・セミナー ルーム	〒102-0074 東京都千代田区九段南1丁目5-6 りそな九段ビル5F
事業内容	経営コンサルティング事業 働き方改革コーチ育成支援事業



Vision: すべてはヒット商品開発のために！
現在から将来にわたってイノベーションを生み出し続ける場作りを応援します

講師実績

1995年4月	加茂経営労務管理事務所勤務(中小企業診断士・行政書士として勤務)
2004年4月	ゴールシステムコンサルティング(株)入社(大手製造業開発部門向けコンサルティング従事)
2010年7月	TOC/CCPM標準ハンドブック出版(経営理論TOCの解説とプロジェクトマネジメント手法CCPMの解説と導入事例)
2011年4月	ゴールシステムコンサルティング(株)取締役就任
2014年6月	国際登録団体TOC-ICOカンファレンス・ワシントンDCにて Sales buffer management発表
2014年8月	提案営業管理システムSalesBufferManager開発リリース
2016年4月	東北大学 イノベーション創出塾 R&Dマネジメント担当講師
2016年10月	日科技連SQiP論文発表「マルチタスクが「QCD」を奪う！-日立グループ1000人に広がる働き方改革6ヶ月プログラム-
2017年4月	ソフトウェアシンポジウム論文発表「日立グループにおける働き方改革の「カタ」-マルチタスクに注目した設計・開発の改善プログラム」
2018年5月	株式会社 エーラボ 設立 代表取締役就任

