

報道関係者各位

2023 年 12 月 13 日

ミガロホールディングス株式会社

世の中の営業の“当たり前”をアップデートする

(株)リゾルバのテクノロジーセールス研修がついに提供開始


～S-1 グランプリ優勝！元 Salesforce トップ営業が提唱する「営業×テクノロジー」～

「デジタル」と「リアル」の融合で新たな価値を創造する企業、ミガロホールディングス株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：中西 聖、証券コード：5535)のグループ会社株式会社リゾルバ(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：呉 縞 慶一、以下「リゾルバ」)は、今まで Salesforce 社向けに提供していた営業研修の一部を一般向けに再構成し、TOP 営業の行動・意識をテクノロジーを活用して型化することにより、全営業パーソンの営業力と実践力の底上げを実現する「テクノロジーセールス研修」の提供を開始いたしましたので、お知らせいたします。

研修お申込みはこちら <https://www.re-solver.co.jp/contact>

テクノロジーセールス

テクノロジーを営業の武器にできる 新しい営業スタイル



自分の能力だけ頑張る営業

テクノロジーセールス
テクノロジーで
能力を補完する営業スタイル

■ 研修開始の背景

営業のテクノロジー活用において、管理者側のマネジメントの視点と担当者の営業スキルを育成する視点の2つがあります。

管理者側のマネジメント視点では、Salesforce などの CRM/SFA にデータを入力してもらい、Tableau などの BI ツールを活用し管理者、経営層が素早く意思決定を行えるようにするアプローチです。こちらに関してはツールベンダーが主体となって活用支援をしています。

営業担当者の営業スキル育成については、すでに世の中に多くのメソッドや研修が存在します。しかし、ノウハウを知った後の、営業現場で実践フェーズにおける仕組み化の部分は各組織に委ねられてお

り、明確なルールや仕組みが作れていないケースが多いです。その状態では、実践力は各営業個人の力量に左右され、一部の TOP 営業のみが数字を上げている状態から脱却することはできません。

このような背景のもと、当社は各社の TOP 営業の行動・意識、教育によって学んだ営業アプローチをテクノロジーにより型化し、全営業に確実に実践させるメソッドである「テクノロジーセールス研修」の提供を開始いたしました。

■ 解決できる課題

本研修では、下記のような課題を抱えた企業を支援し、世の中の営業の“当たり前”をアップデートしていきます。

- 一部の TOP 営業に依存し、中間層以下が育たない
- 経営層と対話できない
- 営業組織における提案の型がなく、提案チームで情報濃度の統一ができていない
- 顧客の声を正しく拾えておらず、一方的な提案になっている

■ 研修について

営業活動において普遍的で本質的なアプローチは、顧客の情報を調べ、社内に蓄積された情報を確認したうえで仮説を立てることです。そして、初回訪問でいかに顧客との信頼関係を築き、潜在的な顧客ニーズと課題を引き出すことができるか。その上で、引き出した顧客ニーズと課題を提案に盛り込むことができれば顧客にとって価値のある提案になります。

本研修では、すべて双方向コミュニケーション型の参加型で行い営業経験の浅い方、営業経験のない方でも効果的なアプローチができるよう、テクノロジーの力を利用し TOP 営業の行動・思考を、再現性をもって組織に展開できるよう支援します。

① Salesforce の営業が実践する「シン・顧客理解メソッド」研修（事前準備編）

自己理解→他者理解→自社理解→顧客理解の繋がりを理解していただきます。自己理解により、目的意識を持ち自発的に動ける人材を育成し、他者理解では経営者層の視点を学ぶことができます。また、自社の理解を深めることが協業力の強化を実現し、組織分析力、ひいては顧客理解に繋がります。

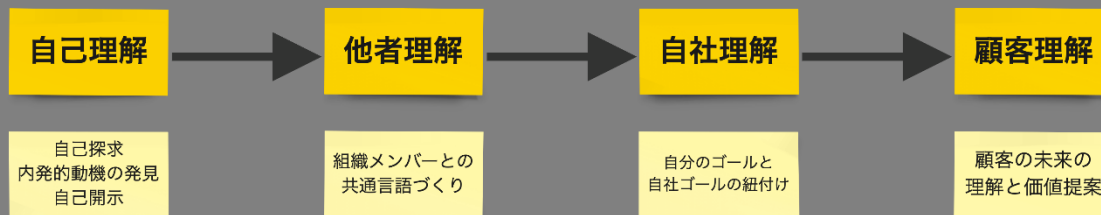
こちらの研修では正しい顧客理解に至るプロセスを研修とワークショップでご体験いただき、顧客への営業活動で活かせる実践的な顧客調査メソッドの習得をしていただきます。

【研修内容】

- 自己理解/他者理解研修
- 自己理解/他者理解ワークショップ
- 企業理解基礎研修
- 自社理解ワークショップ
- 顧客理解ワークショップ



成果が出せるビジネスマンのコアスキルトレーニング



② Salesforce の営業が実践する「シン・議事録メソッド」研修（顧客折衝記録編）

現在の多くの企業ではテキスト中心の議事録を行っており、また組織内で統一のフォーマットや運用ルールが存在しない状態です。そのため、会議前の正しい事前準備が行われておらず、また顧客との折衝記録も正しく記録されていないため、顧客の言葉を使った顧客価値に基づいた提案ができていません。こちらの研修では、Quip や Notion、Slack Canvas、Google Docs といったドキュメントツールを活用した、いままでとは全く異なる最先端の議事録メソッドを学んでいただき、組織全体での効果的なチームセリング型の営業変革をご支援します。

【研修内容】

- テクノロジーセールス議事録（基礎編）
- テクノロジーセールス議事録（実践編 & 提案活用編）

③ 顧客共創型提案 by Miro 営業研修

営業活動における提案プレゼンは、テクノロジーが発達した現代においても実は 30 年近くスライド型のプレゼンテーションスタイルから変化がない状態です。スライド型プレゼンの欠点として、一方通行なプレゼンになりがちで顧客からのフィードバックが得られにくいという点が上げられます。またスライド型のプレゼンは、資料の順番が決まっており、顧客とのインタラクティブなディスカッションに向いていないという性質もあります。

多くのトップ営業の提案は、一方通行ではなく、顧客と対話しながら、顧客が求める必要な情報を素早く提示しながらインタラクティブに行われることに注目し、ホワイトボードツールを活用した顧客共創型の提案手法を使って代表の呉縞が**日本最大級の営業の大会 S1 グランプリ**で優勝をしました。今回、S1 グランプリでご紹介した営業ノウハウを研修としてご提供致します。

【研修内容】

- TOP セールスの提案の方を作っていくトレーニング
- 顧客共創型のデジタルホワイトボード営業研修

※「シン・顧客理解メソッド」研修を受けて頂いた上での受講を推奨しております。

<研修お申込みはこちら>

<https://www.re-solver.co.jp/contact>

■ 研修発案・実施者



- 2008 年 NEC ソリューションイノベータ(株)入社
新規事業企画、チケット管理システム開発に従事
- 2018 年 (株)セールスフォース・ジャパン入社
Japan リージョン販売成績トップ
ナレッジシェア反響数、Global No1
CEO Award に選出
- 2021 年 リゾルバ COO として参画
- 2022 年 リゾルバ代表取締役社長に就任
- 2023 年 S-1 グランプリ～日本最大級の営業大会～優勝

■ リゾルバについて

当社は、デジタルを活用する側と提供する側、双方の理解者としてエコシステム全体の繋がりを支援します。エコシステムにおける関係する組織や個人が相互に刺激し合いながら継続的に成長するためのエコシステム文化の共有、融合、実践の支援を行います。

当社のミッションは、人材育成と組織改革を支援し、それにより得られたナレッジをエコシステム全体で共有することです。このプロセスを通じて、エコシステムのキャパシティを最大化し、その持続的な成長と進化を促進することを目指しています。

【株式会社リゾルバ会社概要】

所在地 : 〒160-0023 東京都新宿区西新宿 6-3-1 新宿アイランドウイング 6 階
代表者 : 代表取締役 呉 縞 慶一
設立 : 2020 年 1 月
URL : <https://www.re-solver.co.jp/>

【ミガロホールディングス株式会社 会社概要】

所在地 : 〒163-1341 東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー41 階
代表者 : 代表取締役社長 中西 聖
設立 : 2023 年 10 月 2 日
上場市場 : 東京証券取引所プライム市場
事業内容 : グループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
会社 HP : <https://www.migalo.co.jp/>

< 本件に関するお問い合わせ先 >

ミガロホールディングス株式会社 広報担当
Tel : 03-6302-3627 Mail : ir.info@migalo.co.jp