

9 営業に関わる全ての皆様方が対象です！もちろん営業幹部の方にもご参加をお勧めいたします。 **新企画**

価格競争から価値競争に変える営業ノウハウ習得講座！

**非価格(非値引き)提案で「攻撃的営業」に変身せよ！**

開催日：2008年8月6日(水) 10:00～16:45

会場：大手町・デスカット1階 カンファレンスルーム

講師：ヒューマン・クリエイティブ・コンサルティング <sup>やまぐち しんいち</sup>  
 社長 経営コンサルタント **山口 真一** 氏

略歴：

昭和56年、慶応義塾大学卒業。自動車版社、OA版社にてトップ営業マンとして活躍後、大手コンサルタント会社にて営業・マーケティング指導に従事。平成6年、ヒューマン・クリエイティブ・コンサルティングを設立。代表として営業指導、マーケティング指導を専門分野とし、多くの企業をV字型の成長企業に変貌させ、今日に至る。即使える最新な事例をふんだんに活用した魅力満載のセミナーが大変好評の注目コンサルタント。

特色

このセミナーでは、数多くの企業をV字型に回復・成長させた具体的な成功な事例を公開いたします。価格競争から抜け出し価値競争に変える具体的な手法【周到な事前準備で顧客情報をお土産としてまとめ、お客様の信頼を勝ち取り課題・要望を聞かせていただき、お役に立つご課題解決提案で受注を獲得する！】の実践ノウハウを、最新事例をふんだんに活用してご指導いたします。明日からの営業活動場面で即活用できるお役立ち情報源も多くご紹介、楽しく学んで、自信と勇気がみなぎるセミナーです。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 目標を軽々と「達成する極意」とは？！  
 - 見込めぬ営業活動は時代遅れだ！ -  
 (1)なぜ、「価格競争から抜け出せない」のか？！  
 (2)付加価値提案型営業への変貌「5つの秘訣」！  
 (3)非価格競争「お役立ち提案営業成功方程式」はこれだ！  
 情報通  
 聞き上手  
 サプライズ提案  
 事後活動  
 ファン客化
- 攻略先の選定とキーマン面談成功テクニック  
 - 見込客発掘・キーマン面談の成功な事例に学ぶ！ -  
 (1)有力団体名簿・業界リスト活用戦  
 (2)キーマン面談五縁作戦(血縁、地縁、学縁、社縁、趣縁)  
 (3)地域・業界・期間限定・キーマン面談・新規開拓作戦
- 初回面談で信頼を獲得出来る究極の「情報通」を目指せ！ **- 事例研究 -**  
 (1)まずお客様(川上・川下)を熟知することから始めよ！  
 (2)事前準備でキーマンに強烈なインパクト与えよ！ **情報源紹介**  
 (食品・化粧品・住宅・情報・派遣・医療・介護・環境・健康・・・)  
 (3)本当に知りたいフィールド情報(ユーザーの声等)の掘り方！
- 付加価値提案新規受注獲得成功事例に学ぶ！  
 - 初回面談で断られない技を身につけよ - **事例研究 -**  
 (1)究極の情報通！  
 徹底した「顧客・業界情報」のお土産作り！  
 (2)究極の聞き上手！  
 初回面談で要望掴むヒアリングシート！自己紹介レター  
 お役立ち提案書作成につながる「ヒアリング」を行え！

- 二回目面談時のサプライズ提案で受注獲得！ - **事例研究 -**  
 (1)究極のお役立ち提案で受注獲得せよ！  
 ニーズにピッタリの「お役立ち提案書」を作成せよ！  
 強烈な印象づけ！「裏付け資料」が商談を成約に導く！  
 力強い「お役立ち提案」がキーマンを納得させた！  
 (2)究極のアフター・フォローでファン客化せよ！
5. トップ営業マンに学ぶ実践ノウハウ！  
 - 非価格競争・新規受注獲得・成功事例研究 -  
 (1)顧客困り込み情報提供による驚異のスピードで次々と大手企業開拓に成功  
 (住宅関連業)  
 (2)エンドユーザー支援による差別化提案で圧倒的シェア獲得(介護サービス業)  
 (3)明解で斬新な課題解決トータル提案で大型受注を獲得(販促支援業)  
 (4)価格競争回避への斬新な付加価値提案で次々と受注獲得(土木関連業)  
 (5)熱意と細やかな顧客支援お役立ち提案力で次々新規受注獲得  
 (エクステリア関連業)  
 (6)様々な角度から課題解決提案営業を展開、キーマンから信頼獲得し次々と紹介受注成功！  
 (飲食関連業)
6. ここまでやるから成約に結びつく！  
 (1)面談終了後、即日、心に残る直筆お礼状を出せよ！  
 (2)受注後もお役立ち情報提供を欠かさず！ **- 事例研究 -**  
 (3)お客様をご紹介戴く「パートナー関係」を構築せよ！
7. 今からあなたも秘訣ノウハウを習得し、究極のトップ営業マンを目指せ！  
 (1)オリジナルのお役立ち提案営業成功方程式を作れ！  
 (2)成功方程式の「実践チャレンジと継続」が成功のカギ！  
 (3)トップ営業マンの「燃える5訓」を胸に刻み込め！

**参加申込書** ( \*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」 ) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円 (参加者1名様、テキスト代・昼食代・消費税を含む)

8/6 非価格(非値引き)提案で「攻撃的営業」に変身せよ！ ( F A X . 7/18まで (03)3242-7343・4090 7/22から (03)3699-6629・6729 )  
 東京本社移転に伴い、TEL・FAX番号が変わります。 りそな総合研究所 行

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒		派遣責任者	役職・氏名 E-Mail		
業種(具体的に記入してください)			*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店	
参加者	氏名	所属		役職		
	氏名	所属		役職		
当社使用欄	替 / 振 ( 会 ・ 個 )	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 / 同 ・ 別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】  
 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。7/18まで 03-3242-7341  
 《お願い》キャンセルはお早めにご連絡ください。当日のキャンセルは、受講料全額をいただきます。7/22から 03-5653-3951  
 なお、参加申込みが少数の場合は、開催を中止させていただく場合があります。 研修事業担当