

顧客獲得の決め手はコレ!

営業セールスの基本とセールストークトレーニング研修

開催日: 2008年8月21日(木) 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: EMIコンサルティング 代表 **福井 充雄** 氏

略歴:

1966年大阪生まれ。近畿大学商経学部卒。監査法人、教育研修、経営コンサルティング会社を経て独立。EMIコンサルティングを設立。製造・卸・サービス業と幅広い分野にわたり組織改革、経営計画策定、営業力強化などの経営コンサルティングを実施。有名企業での研修、各種セミナー講師としても活躍中で、「わかりやすく」をモットーとした熱血指導には定評がある。

特色

売れる営業と売れない営業の違いはどこにあるのか。それはお客様からの信頼を得られる“基本コミュニケーション”を身につけていることと、的確な“ヒアリング・セールストーク”ができていることの2点につきます。

当セミナーでは、これからの会社を背負って立つ新任・若手営業担当者の方々を対象に、営業の基本ポイントの確認とともに、お客様の心を動かし・買う気にさせる、商談・セールストーク力を習得していただきます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 営業社員としての心構え
 - (1) 「会社依存型」はもういらない! 「自立型」人材を目指せ!!
 - (2) “プロ”としての自覚を持って仕事をせよ
 - (3) 営業の本当の魅力を・やりがいを理解しているか!
 - (4) できる社員の共通項
2. 営業の基本を身につける
 - (1) 好感度アップの営業マナー
 - (2) 信頼を得る、お客様へのアプローチ
 - (3) 「情報のお土産」を持って訪問しているか
 - (4) あなたはどっち? 好かれる営業社員・嫌われる営業社員
3. 情報収集・ヒアリング力が成否を決める
 - (1) 営業の本質を理解し、実行しているか
 - (2) 聞き上手で得られるメリット
 - (3) お客様とのヒアリングステップ
 - (4) 質問の役割と効果

4. 商談・セールストーク力を磨く
 - (1) TELアポイントの取り方
 - (2) お客様が断る理由とは?
 - (3) パンフレットの上手な見せ方・使い方
 - (4) 断りに対する話し方
 - (5) 言ってはいけない禁句フレーズ
5. 商談・セールストーク力を磨く
 - (1) 身につけておくべき“基本応酬話法”
 - (2) 買う気にさせる「商品説明」の話し方
 - (3) プレゼンテーション成功のポイント
 - (4) 自分のセールストークを確立する
 - (5) できる営業・できない営業の違い
6. 全体のまとめ

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)

8/21 営業セールスの基本とセールストークトレーニング研修

FAX . 7/18まで (03)3242-7343・4090
7/22から (03)3699-6629・6729 りそな総合研究所 行

東京本社移転に伴い、TEL・FAX番号が変わります。

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