

人間力を高めクローリング率アップを図る!

# 「営業マン実践道場」

## 顧客感動経営のための必然の方法とは?

開催日: 2008年11月13日(木) 10:00 ~ 16:45

会場: りそな総合研究所 新東京本社セミナールーム

講師: 経営労務問題研究所 代表 はら だ けんいちろう  
株式会社BREED最高顧問 経営コンサルタント 原田 虔一郎 氏

略歴:

昭和22年岡山県生まれ。45年広島商科大学(現修道大学)経済学部卒業。同年広島硝子工業㈱に入社。人事・営業の第一線で活躍、各部門の管理職を経験の後、日本マネジメント協会に入社。同協会の経営コンサルタント、取締役理事を経て、63年に経営労務問題研究所を設立し、現在に至る。1,100社を越える企業を指導し、社員を「燃える集団」へと変貌させ、儲かる体質へと企業を変革させてきた。常に経営の現場に身を投じ、自らが独自開発した数々の手法で経営指導と幹部の育成指導を行っている。そして、その人間味溢れる熱血指導は大変解り易く実践的と好評。

<著書>『嘆くな上司!腹をくくれば部下は動く』(日本実業出版)『部下をもったら腹をくくれ!』『営業マンの基本マニュアル60』(オーエス出版)『経営戦略策定12ヵ月プログラム』『経営危機回避の方法』(PHP研究所)『40字要約で仕事はどンドンうまくいく』(アーク出版)『就業規則見直しに欠かせない!すぐに使える服務規律と運用術』(日本法令刊)他多数。

### 特色

今、売上が伸びないと悩んでおられる経営者の方はおられますか? その大きな原因として次の3つのことが考えられます。

(1)今の時代のお客様は「神様」から、謝っても許してくれない「殿様」に変化しています。

貴社では、

殿様になったお客様への対応を考えていますか?

新しい原理原則を導き出していますか?

いまだに従来どおりの古い原理原則で対応していませんか?

(2)お客様にカウンセリングし、十分要望を聞き出し、それに応えるコンサルティングができていますか?

(3)御社の営業マンはお客様から他社の営業マンよりも信頼されていますか?

このような疑問のある状況では絶対に売上は伸びません! このセミナーではこれらを解決できる強い営業マンに変身させます。

### カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 21世紀の営業のあり方、顧客の動きをどう読むか
- 「商いの基本」を徹底分析し、「勝つ」基本を知ろう
  - 戦後の日本経済の動きを知ろう
  - 大競争時代から大戦争時代への違いを知ろう
  - 重要なことは「勝つ」こと
  - 「商いの基本」を知ろう
- カウンセリングセールス力をつける為に
  - 人間力の高め方
  - 企画書の作り方
  - プレゼンの仕方
- コンサルティングセールスの進め方
  - 熱き心を持つ
  - キーマンとの話し方 何をどうしたらいいのか
  - テストクローリングを多用しよう
- 武器を持つ
 

~ ソン、トク、ベンリ、アンシン(アンゼン)について考えよう ~
- Y G 性格検査で己の性格上の弱点を分析しておこう
 

~ 職務遂行上の自己の性格における弱点とその補強策 ~

- セールスの基本をもう一度思い出そう
  - 売る三つのもの
  - 心理的訴求法
- 自責領域で営業をやろう
 

~ 言葉で行動をカムフラージュしてはいけない ~

  - 営業マンとして必要な資質を持つ
  - 優秀な営業マンとは
  - 人間力ある営業マンになれ
  - 若さを全面に表せ
  - 明るく人間となれ
  - さわやかさを売り物とせよ
- 面談シートを書こう 相手の声なき声を聴こう
  - 戦術展開の仕方
  - ターゲットの絞り方
  - 相手のウォンツの探り方
  - 分析の仕方
- 変身計画書を作成しよう
- 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)

11/13 「営業マン実践道場」

【 FAX .03-3699-6629・6729 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			
	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。 03-5653-3951  
《お願い》キャンセルは前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。 研修事業担当  
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。