

9ステップで商談を成功へと導く

「提案営業」の基本と実践

- 優良顧客を獲得し、販売目標を達成する極意をわかりやすく説明 -

開催日：2009年11月16日(月) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)和田創研 和田 創 氏
代表

略歴：

「営業変革コンサルタント」として、営業活動の活性化と企業業績の拡大に貢献する。また、「提案営業インストラクター」として、“考える”営業担当者の育成に奔走する。企業での研修を含めて、年間の講演実績は200回に迫る。実践に則した分かりやすい解説、気迫と情熱に満ちた指導に定評がある。さらに、営業関係者が“売る技術”を探究する異業種交流勉強会「NPO法人営業実践大学」を主宰し、営業ヒント満載のホームページを開設して好評を博している。<著書>「提案営業成功の法則」「提案営業成功の極意」「和田創の企画力養成講座」他。

特色

飽和市場の限界を打ち破って売上を伸ばすには、営業担当者が顧客に働きかけて潜在ニーズを掘り起こす“創注型”へ営業活動を転換させることが決め手となります。顧客のもとに足を運んで注文を待つという受身の姿勢は、もはや通用しません。

本セミナーでは、数多くの企業で営業成績の向上に寄与してきた講師が、提案営業の考え方と進め方・活かし方をお話しして指導いたします。商談の成功率が低下している、既存顧客の深耕や新規顧客の開拓が上手くいかない、値引き要求に泣かされているなど、営業活動にまつわる問題点を克服しようとする意欲的な方々のご参加をお待ちしております。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 環境の変化と営業方法の転換

まず営業関係者各人が「意識改革」の徹底を図るべし

- (1) 営業活動を巡る「環境の変化」に気づいているか
- (2) 買い手が商談の「主導権」を握る現実に対処せよ
- (3) 「営業成績不振」の最大の原因はどこにあるか？
- (4) 足で稼ぐ「受注型」から、頭で稼ぐ「創注型」へ！
- (5) 商品を売ろうとせず、「提案」を売っているか
- (6) その「セールストーク」では商談を決められない
- (7) 提案営業の今日的意義と役割を理解しているか
- (8) 顧客の「課題」を明確にし、その解決に貢献せよ
- (9) 自社利益は「顧客満足」の結果にほかならない

2. 提案営業のプロセスと全体像

成果をもたらす商談の「手続き」自体を再構築すべし

- (1) 結局、営業成績の差は「売る技術」の差にある
- (2) 提案営業は3フェーズ、9ステップで成り立つ
- (3) 営業成績の「前年割れ」はなぜ起こるのか？
- (4) 飽和市場では営業活動の「確実性」を追求せよ
- (5) 顧客との「出会い頭の幸運」を期待するな

- (6) 商機は「顧客理解」から生まれ、広がる...
- (7) 本物の提案営業の威力と醍醐味を実感すべし
- (8) 顧客を基点に、自らの営業方法を振り返る
- (9) 今後は「優良顧客」の獲得に全力を傾注せよ

過去のご受講者の声

- ・大変参考になりました。潜在ニーズを引き出すことの重要性を学び、今後少しでも活用できればと考えています。
- ・今までとは違った提案営業の考え方を聞いて、よく理解できました。明日からの自分の営業に生かしていきたいと思いました。
- ・考え方を变えるということを強く意識させられました。内容も大胆で分かりやすく、参考になりました。
- ・非常に濃い内容で、ついて行くのが大変でしたが、共感できる部分、勉強になった部分、自己意見とのすりあわせができて良かった。また受けてみたいです。
- ・今まで聞いてきた研修とはだいぶ違った内容を学ぶことができました。だめな営業、だめな会社の内容でも当てはまることもあったので、社に戻り、今一度本日の研修を見直したいと思います。

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)

11/16(月) 「提案営業」の基本と実践

【 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	ふりがな		
					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 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	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：受講料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
*キャンセルはセミナー開催前営業日の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。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、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