

7 営業部門の管理者、リーダーとその部下の方が一緒に受講いただくと効果的です！ **新企画**

受注見込客を逃さない、顧客のハートを掴む具体的な行動ポイント

不況に勝つ！「稼ぐ営業」7つの鉄則！

開催日：2010年3月9日(火) 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：ビジネススキル研究所 鶴田 慎一 氏
 略歴：

1957年生まれ。金融機関、社員教育会社を経て独立。現在、ビジネススキル研究所代表。受講者に一過性のモチベーションを与えるのではなく、一人一人がその内容に「共感」「共鳴」して、「納得」の上で、自己の革新に取り組むことを、指導理念の根幹に据えている。例えばいやいやながら参加した受講者でも、その説得力で前向きに変革させていく指導手法で、約20年に亘って居眠り受講者ゼロ記録更新中である。幹部から新人まで、多くの受講者から絶賛の声が上がっている。
 <著書>「できる上司の『決め言葉』」「トップ営業マンの習慣が身につく本」(中経出版)他。

特色

業績に貢献するビジネスパーソンは、基本的に忠実であることは言うまでもなく、自社の理念・方針と仕事の価値観を徹底的に頭に叩き込んでいるものです。特に営業職は考え方と実行力がブレないことが大切です。

本セミナーでは、営業力の中核的スキルとなる「儲けとコストの感覚」「ビジネスマナー」「ハウレンソウ」「面談技術」「顧客ニーズ対応」「ニーズを引き出す質問力」、そしてビジネスの勝者であり続けるための「戦略・戦術力」を一日で学んでいただきます。顧客のハートを掴み受注を伸ばす具体的な行動ポイントを、グループワークや演習などを交えながら、わかりやすくご指導いたします。上司のOJT能力向上のためにも、是非部下とともに受講することをお勧めいたします。

ご参加者に講師の著書『トップ営業マンの習慣が身につく本』を進呈いたします！

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 1. [まず基本] 会社も人もオゴリで潰れる！ベテラン面するな！**
 - (1)業績影響要因を頭に入れる！環境・競合・自社の要因
 - (2)『業務ミッション』を完璧に言え！それで「営業手腕」が磨かれる！
- 2. 「稼ぐ営業」の7つの鉄則**
 - 鉄則1 『ビジネスマナー』と『営業センス』**
 - (1)顧客の期待が「生まれる瞬間」「消える瞬間」！
 - (2)甘すぎる！そんなビジネスマナーでは売れるものも売れない！
 - (3)自己流のアポイント・挨拶・名刺交換、序盤戦で負けが決まる！
 - (4)何気ない「しぐさ・動作・声」が顧客を不快にさせる
 - 鉄則2 『ハウレンソウ』・『コミュニケーション』**
 - (1)これがコミュニケーションの実態だ！
 - (2)『ハウレンソウ』の下手な人！
あなたは上司の頭痛のタネになっていないか？！
顧客に誤解を与えていないか？！
 - 鉄則3 顧客の心を開く「ポジティブ・トーク法」と「面談技術」**
 - (1)顧客の抵抗・ネガティブな反応を乗り切る
「ポジティブな言い回し」
 - (2)常に会話の中心に「相手へのお役立ち」を置く
 - (3)アプローチ - クロージングで随所に必要とする「証拠の準備」
 - (4)効果的面談技術 レスポンス・テクニク
不審や同意というレスポンス
クロージング **価値ある宿題・価値ある約束**
 - 鉄則4 「顧客ニーズ対応力」が仕事力だ！**
 - (1)顧客ニーズはこうして読み切る

- (2)ニーズと特性への対応力強化の秘訣
- (3)「組織のニーズ」と「個人のニーズ」の対応は全く違う！
- (4)ニーズ対応の決定的違いと顧客の性格特性的対応法
- 鉄則5 顧客ニーズを引き出す「質問力」を磨け！**
 - (1)質問手法を駆使せよ！
「拡大型」「限定型」「事実質問」「意思質問」「解釈質問」
 - (2)この質問パターンでは、顧客から相手にされなくなるぞ！
 - (3)このクセの持ち主は、顧客に必ず嫌われるタイプだ！
 - (4)顧客とのパートナーシップを築く！ Win Winとニーズとの関係！
- 鉄則6 徹底的に『弱者の戦略』で戦え！**
 - (1)まずは小さくても部分的でも、一番になるテーマを決めろ！
 - (2)強者の猿真似ではダメだ！ オリジナリティを磨け！
 - (3)地域・商品・ターゲット...セグメンテーションで丁寧に捉えろ
 - (4)顧客接点の徹底強化！ 顧客情報と競合先の情報はそこにある！
 - (5)ポジティブ・シンキングと強烈な思い入れを持って、まず長所伸展法から取り組み！
 - (6)人並みにやっつけて、頑張っていると言うな！
営業エネルギー倍増の秘訣！
- 鉄則7 「目標達成力」は「目標設定力」で決まる**
 - (1)PDCA(マネジメントサイクル)の本質とは
 - (2)目標をブレイクダウンし、自分の仕事の「あるべき姿」を確認せよ
 - (3)ノルマと目標は全く違う
 - (4)進歩のため以外の反省は不要

参加申込書 (*個人情報取扱いに関して「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)

3/9(火) 不況に勝つ！「稼ぐ営業」7つの鉄則！ 【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