

トップ営業コンサルタントのノウハウを盗め!

新規開拓の成功確率を高める5つのスキル

開催日: 2010年4月15日(木) 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: 熱血営業コンサルタント **浦上 俊司** 氏

略歴:

立命館大学経営学部卒業後、リクルートグループ入社。営業担当者として活躍後、倉敷紡績(株)大阪人材チームにヘッドハンティングされ、教育研修プログラムの営業に携わる。その後、学習教材のフルコミッションセールスの世界に転身。独自のセールスタイルを構築し、全国ランキング1位になる。現在は、独立し、全国各地を飛び回り、企業向け研修、セミナー、講演など、多方面で活躍中。受講生を飽きさせないテンポの良い語り口と卓越した理論に定評があり、笑いあり感動あり涙ありの個性溢れる講師として、全国に多くのファンがいる。

特色

この不況下、売上を確保また伸ばすためには、新規開拓が必須要件です。しかし、「新規開拓が苦手」「うまくいかない」という営業担当者の悩みをよく聞きますが、多くは「失敗のスパイラル」に陥ってしまっているようです。新規開拓は、営業魂をしっかりと持ち、成功ノウハウを知れば、確実に成功確率を高めることができます。また人間的にも成長できる貴重な体験が積み、自信と誇りと感謝の気持ちが持てるようになります。

本セミナーでは、営業マンに「自信」と「勇気」を持っていただくために、会社や商品に対する誇り、お客様への感謝を再確認してもらいます。さらに、初回訪問の段取りシートをつくっていただき、「すぐにできる」「誰にでもできる」営業の実践手法も身につけていただきます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- なぜ、新規開拓が上手くいかないのか？
 - できない理由ばかり探すな！できる理由を探せ！
 - 甘い考えを捨て、危機意識を持て！
 - 営業担当者の意識が変われば結果が変わる
- 新規開拓で弱気にならない「マインド力」
 - 営業マンの存在価値、販売と営業の違い！
 - ハウツー・知識・スキルだけではダメ！
 - 確信と使命感を持った営業マンはここが違う！
 - 営業魂はあるか？ 営業魂チェックリスト
- 売れない壁を突破する「行動力」
 - セルフイメージを描いているか？
 - 電話アタック！その前に
 - 訪問時の心構えで勝負が決まる
 - 100件飛び込み訪問成功の真髄！
 - 営業の真理「さしみの法則」とは？
 - 「さしみの法則」を熟知すれば行動・結果が変わる！

- 徹底的にお客様の立場に立つ「顧客志向力」
 - 売れる営業担当者と売れない営業担当者の違い！
 - お客様の立場になって考えよう！ **個人ワーク**
 - 迷っているお客様には決断させる断定話法を使う！
- 競合他社に打ち勝つ「付加価値力」
 - 「ゼロ設定」の心境が一番良い
 - 商品・会社・自分の付加価値を考える！ **個人ワーク**
- 初回訪問を成功させる「段取り力」

～初回訪問成功の段取りシートづくり～ **個人ワーク**

 - ファーストアプローチはどうしていますか？
 - お客様の問題点を仮説していますか？
 - 自社商品での解決策を考えていますか？
 - 訪問後のフォローはどうしていますか？
- 大不況でも売れるプロ営業担当者になれ！
 - 営業できることに感謝しよう！
 - プロ営業担当者になるための行動革新 **個人ワーク**

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、消費税等・テキスト代を含む)

4/15(木) 新規開拓の成功確率を高める5つのスキル 【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
*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