

わかっていても売れません！身についてこそ力です！

# ロールプレイングで体得！営業折衝スキルアップ実践セミナー

開催日：2010年4月27日(火) 10:00～17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)販売開発研究所 なぐら やす ひろ  
代表取締役 **名倉 康裕 氏**

略歴：

現場中心の経営指導を展開し、マスタープランから経営戦略・戦術のアクションプランまで幅広いコンサルティングを数多く実践している。また、セミナーではコンサルティング経験からの事例を織り交ぜた明解な見解と、バイタリティあふれる話法で定評がある。  
<著書>『緊急！販売戦略会議』『主任・係長プロのルール』『部下をもたらず読む本』『イザに備える管理マニュアル』『全社全員販売特化戦略』『クレーム対応マニュアル事例集』他多数。

## 特色

どんなに厳しい状況下でも、着実に実績を上げるのが本物の営業担当者です。営業の基本事項を習得し、継続して実行した時、初めて実績はついてくるのです。

このセミナーでは、営業の基本的考え方や知識の習得はもちろん、実際の営業ですぐに使える実践的な営業ツールや顧客の心をつかむためのトークマニュアルを活用して、ロールプレイングを行います。講師よりアドバイスを受けながら、アプローチからクロージングまで、実際の営業活動の場面に合わせたロールプレイングを中心に徹底的に指導いたします。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 営業パーソンに必須の営業活動指針「5つの意識」

- (1)顧客対応意識  
CS(顧客)からPS(個客)対応への転換と顧客管理の活用法
- (2)イメージアップ意識  
好感好印象を与え、高付加価値を提供できる自分づくり
- (3)行動効率意識  
営業活動の改善を図り、行動効率アップを図る
- (4)経費節減意識  
コスト意識をもった営業活動をする
- (5)コンプライアンス意識  
クレーム対応から営業チャンスへの展開

### 2. 営業行動チェックリストで課題を把握し改善する

- (1)傾向を知り、客観的な判断をする
- (2)自分の得手、不得手の把握をする
- (3)得手を伸ばし、不得手を改善する

### 3. アプローチからクロージングまでの営業工程20段階のツールと活用法

- (1)見込客は新規拡大戦略からリストアップ
- (2)行動計画3種類の立て方と使い方
- (3)販売促進ツール「アプローチブック」の作り方と活用法
- (4)与信管理を徹底する
- (5)メリット表の作成方法と活用法
- (6)他社比較表の作成方法と使い方

### 4. ロールプレイング **アプローチ**

- (1)ロールプレイングのポイントと留意点
- (2)ロールプレイングの実践  
2人1組でのロールプレイング  
・名刺交換、立ち居振る舞い  
・こなしの話題

### 5. 営業トークマニュアルの作成ポイントと留意点

- (1)営業基本話法8の使い方
- (2)お客様7タイプ別の対応の仕方と留意点
- (3)Q&A応酬話法の作り方と活用法

### 6. ロールプレイング **応酬話法**

- 2人1組でのロールプレイング  
・会社概要、主力製品説明  
・アプローチブック(メリット表)活用

### 7. ロールプレイング **クロージング**

- (1)グループでのロールプレイング  
・クロージングの決めトーク  
・フリースタイルロールプレイング
- (2)全体ロールプレイングのポイントと留意点

### 8. これからの営業推進レポート

- (1)営業活動への姿勢と心構え
- (2)これからの活用する販売促進ツール
- (3)これからの営業活動の重点ポイント

**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)

4/27(火) ロールプレイングで体得！営業折衝スキルアップ実践セミナー 【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