

—— たった一日で身につける！営業力に最も重要な「思考力」と「行動力」 ——

# 結果を出せる！営業力強化研修

開催日：2020年2月7日(金) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：株式会社 北宏志氏  
課ポールスターコミュニケーションズ きた こう じ  
 代表取締役

略歴：

エグゼクティブ向けビジネスコーチ、企業研修・セミナー講師。年間130回以上の講演、セミナー等に登壇。これまでの受講生は13,000名を超える。特に「若手向けパフォーマンス向上研修」「リーダー向け部下指導研修」「営業力強化研修」を得意としている。私立中学・高校での6年間の教員を経て2013年よりビジネスの世界へ。中国大陸で日本製ランドセル販売を3年間で9.7倍に拡大させ黒字化した経験から、海外進出のコーディネーターとしても活動している。世界で活躍する人材を育て、「人と人、国と国のコミュニケーションの向上に寄与し、世の中に貢献する」ことを目標としている。北海道出身。剣道六段。

## ◆特色

営業力とは、スピード感のある行動とお客様の悩みを解決し、笑顔になり喜んでいただく力です。

真面目でやる気もあり一所懸命働いているが成果が出なくて困っていて、なぜ成果が出ないのかその理由がわからない営業マンも多いのが事実です。本研修では、営業マンとしてのマインド、モチベーション、段取りの整え方、目標設定方法を講師の経験を交え、わかりやすくお伝えします。

- 本研修の目標は、
- ①営業に必要な思考力と行動力を養う
  - ②現在抱えている悩みや不足している能力、考え方を可視化する
  - ③成果に直結する具体的な行動を設定するの3点です。

研修後スピード感を持ってすぐに動くことができる、即実践可能な「行動設定」を行い、笑顔で仕事を楽しめる状態を目指します。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. あなたは頑張っているのに、売れない営業になっていませんか？
  - (1)こんな経験ありませんか？
  - (2)できる営業パーソン5ヶ条
  - (3)仕事の生産性を高めよう！
2. “できる”営業パーソンが密かにやっていることは？
  - (1)「売上＝客数×客単価×購買頻度」どれを強化するか？
  - (2)優秀な営業パーソンは、優秀なコンサルタントである
  - (3)売上目標達成に直結する具体的な行動設定【ワーク】
3. あなたは戦いに出る準備をしていますか？
  - (1)良い営業と悪い営業
  - (2)成功のプロを生む「準備力」
  - (3)あつという間に成長できる方法
4. あなたは高いモチベーションを維持していますか？
  - (1)あなたの仕事の目的は何ですか？【ワーク】
  - (2)目的から目標を導き出し、高いモチベーションを維持する方法
  - (3)奥義！名刺500枚大作戦

5. あなたは効果的な目標設定ができていますか？
  - (1)あなたのワクワクする目標を考えよう【ワーク】
  - (2)経験学習理論を自分のものにする方法
  - (3)目標達成のための、記録でなく、記憶に残る自己紹介
6. 営業力は行動力だ！
  - (1)できる営業パーソンになるためのシナリオ作り【ワーク】
  - (2)演習！名刺500枚大作戦のスタートを切る【ワーク】
  - (3)演習の振り返り
7. あなたも明日からできる営業に変身する(まとめ)
  - (1)タイムマネジメントの重要性
  - (2)自分自身を成長させる超簡単な方法
  - (3)自分自身をコントロールする

参加申込書 ( \*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。 URL <https://www.rri.co.jp/seminar/index.html> )

受講料：会員…24,200円 一般…31,900円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

2/7(金) 結果を出せる！営業力強化研修

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒	業種(具体的に記入してください)		連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
氏名							
E-Mail							
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	( )	部署			役職	
	氏名	( )	部署			役職	
	氏名	( )	部署			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。 06-6258-8806  
 \*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。 研修担当(印)