

新任営業、営業初心者、営業二年目以降のご担当者、
入社時のマナー研修以後教育を受けていない営業ご担当者の皆さま向け

営業の「心構え」「基本技術」「行動基準」を再確認せよ！・習慣化された行動をチェックせよ！



営業担当者に必須の「基礎・基本」徹底セミナー

開催日：2020年5月27日(水) 10:00～17:00

会場：スペースアルファ三宮

講師： ㈱アクチャーコンサルティング
代表取締役『スリーM経営』コンサルタント **岩月 康隆** 氏

略歴：

これまで300社近い企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『スリーM経営』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。

◆特色

出来る営業パーソンの行動習慣である営業プロセス(クロージングに向けての行動ステップ)と営業サイクル(各プロセスにおける営業活動ポイント)という営業の基礎・基本理論を知り、ロールプレイングを通じて現場で実践できる営業力を養成することが営業初級者には重要です。この基礎・基本がないところにスキルだけを身につけようとしても上滑りを起こすだけで決して実力にはなりません。営業の『やり方』を教える前に、営業としての『あり方』を教えなければ教育とはいえません。

本セミナーは、営業担当者として生涯にわたって必要な基礎・基本を自分のものにしていただく実践セミナーです。トップ営業への基礎となる「心の持ち方」「行動」「スキル」を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。

●オリエンテーション

1. 営業の仕事って何だ？

- (1) 業とは何なのか
- (2) 営業「プロ」への道はある！
- (3) 営業を仕事と思うな！営業こそ人生の「生きる力」になる
- (4) 営業はいつも見られている！これだけは気をつけろ！
- (5) できる営業が実践している営業の「基礎・基本」とは

2. 営業の基礎は「人生の基礎力」だ！

《営業の基礎》

- (1) コミュニケーション力【ワーク】
 - ・ 3つのコミュニケーション力
 - ・ 「あいさつ」には3つある！出来ているか？
- (2) 人間関係力【ワーク】
 - ・ 人間関係構築の4つの法則

3. トップ営業は「営業の基本」を習慣化している！

《営業の基本》～営業の「心・技・体」を極める～

- (1) 営業の「心(マインド)」【ワーク】
 - ・ 営業「心」を鍛えよ！
 - ～心が全て結果を決めている～
 - ・ 使命感・夢・目標を持って！
 - ～使命感・夢・目標の連鎖作用～

- ・ 相手を好きになれ！
- ～あなたの心は相手の心だ～
- (2) 営業の「技(スキル)」【ワーク】
 - ・ 自身、会社の説明が出来ているか？
 - ～説明には20秒の掟がある～
 - ・ 商品の説明が出来るか？商品知識が豊富なだけではダメだ！
 - ～お客様の知りたい情報だけを伝えているか？～
 - ・ 本当にお客様のことを知っているか？
 - ～情報収集が営業の始まりだ～
 - ・ 聞き上手になっているか？
 - ～「きく」にも3つある！あなたはどの「きく」になっているか？～
 - ・ なぜお客様と会話が続かないのか？それにはコツがある！
 - ～しりとり質問で会話のキャッチボールが出来る～
- (3) 営業の「体(アクション)」【ワーク】
 - ・ 営業サイクル…これが「善循環営業」の処方箋だ！
 - ～営業にはB O A、3つの営業がある～
 - ・ 営業プロセス…これがクロージングへのアプローチシナリオだ！
 - ～これがあれば営業スタイルが確立できる～
 - ・ 訪問目的とシナリオの設定
 - ～事前にシナリオが在ると無いでは大違い～

— 必ず名刺をご持参ください —

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)

5/27(水) 営業担当者に必須の「基礎・基本」徹底セミナー

【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	〒		連絡担当者	部署・役職		
				ふりがな		
				氏名		
業種(具体的に記入してください)				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		

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。

*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、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

06-6258-8806

研修担当 (H)