



新人営業者、2～3年目営業担当者、新任営業担当者の皆さま向け
 —— ポスト・コロナ時代！なぜ、初回面談が大切なのか、全てはココにかかっている！ ——

初回面談を突破する！営業の基本スキル強化講座

開催日：2020年11月19日(木) 10:00～17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：ビジョナリーソリューションズ **はだ つとむ**
 代表 **葉田 勉** 氏

略歴：

大学理工学部卒業後、大手電機メーカーに入社、商品開発部・営業企画室・経営戦略室などを歴任。営業分野では業務の傍ら、若手の指導にも貢献。その後、㈱船井総合研究所にて売上数千万円規模の企業から数千億円を超える企業まで幅広くコンサルティング経験を重ねたのち、平成15年に独立。現在は、コンサルティング、セミナー・研修講師だけでなく、サービス業・障害者の就労支援事業の役員としても活躍中。著書として、同友館「顧客満足のストーリー営業術」、PHP出版「営業効果を倍増させるタイムマネジメント営業術」

◆特色

ポスト・コロナ時代、営業のやり方が変わってきた。初回面談でいきなり売り込むのは、無茶ぶりである。まずは事前の情報収集から、相手のことを掴み、徐々に信頼関係を作りながら、関係性を深めよ。本セミナーのポイントは、次の3つ。

- ①営業の基本を徹底的に学び、初回面談を突破する営業力を向上させる。
- ②簡単な面談突破の考え方や行動の違いで、すぐに効果に繋がることを理解する。
- ③営業トークや提案の簡単なフレームを知ることによって、無駄のない効果ある商談を学びます。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

1. ポスト・コロナ時代！

今、必要とされている営業の役割とは何か？

- (1) 初回面談を突破する営業担当者はどこを見ているのか？
- (2) 初回面談を突破するために顧客に何を期待させないといけないのか？
- (3) 初回面談を言う前に、再度、前後の営業工程をデータで数値化する。

2. 初回で意識するだけで決まる！

今の自分を確認する簡単な営業の自己診断

- (1) 4つの軸で自分の特性把握：
 (論理型営業タイプ、従順型営業タイプ、行動型営業タイプ、調整型営業タイプ)
- (2) 自分のタイプ別営業手法を認識し、逆にお客様の対処法も学ぶ

3. 営業の間口が狭くなった時代！

その突破口を開く為に必要な5つの営業の視点

顧客視点：常に自分の視点は顧客側へ向けよ！

ゴール視点：顧客や自分のあるべき像を常にイメージすること！

情報視点：常に課題意識を持つことが、営業の情報アンテナを高くする。

時間視点：営業は時間に追われるな、時間の捉え方で時間は管理できる。

自己視点：常に自分の特性を把握せよ！すると常に冷静な対処ができる。

4. 初回面談で顧客の心を開く段取り術とは何か

- (1) 初回面談を突破するために必要な情報とは？
- (2) 営業スケジュールの組み方とは？
- (3) 絶対に外さない営業のタイムマネジメントとは？
- (4) 顧客の心に刺さる営業の事前準備の方法
 (他社と差別化させる事前準備術)
 名刺、会社案内、カタログ、パンフ、販促グッズを最大限活用する方法
- (5) 誰でも好かれる雑談は準備から始まる、その3つのポイントとは

5. 初回面談で必要な営業の質問テクニックと交渉テクニック

- (1) 初回面談は売り込むな、常に先を目指すステップアップ商談術
- (2) チェックシート方式で効率的、効果的なヒアリングを目指せ
- (3) 初回面談後に必要な、断りを防ぐ4つの交渉テクニック
- (4) 提案は3つのポイントを押さえて流れを作れ

6. 簡単なロープレイングで自身の課題と長所を確認しよう

- (1) 初回面談で伝えるから伝わるに変わる営業トークの6つポイント
- (2) 営業トークをシナリオ化する流れづくり
- (3) パワーアップする営業の実践トレーニング

—— 名刺、日頃の営業ツールをお持ちください ——

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

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。

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前振込みください。

*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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、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。

りそな総研ビジネスセミナー F A Xお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、F A Xによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法、会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー一部(大阪) 06-6258-8806