

追加開催

新入社員から管理者層までの営業ご担当者さま向け

りそな総研セミナー

～明日から実践可能な真の営業力を身に付ける！～

# お客様から“イエス”を勝ち取る 営業力の鍛え方

「営業」は様々なプロセスに分けて理解し、行動に移すことで必ず営業力がアップします。本セミナーでは、営業プロセス毎にポイントをお伝えし、ロープレを通じて必要な営業力を鍛えていきます。営業のプロセスを、1. 見込み客を発掘する際の判断基準、2. ニーズの発掘に必要な考え方、3. ヒアリングのポイント、4. 失敗しない提案・提案書作成のポイント、5. お客様に響く、効果的なプレゼン手法、6. 断られにくいクロージング力、7. プレゼン～クロージングの実践の7つの場面に分けて、頭と身体で確認・体感することで営業スキルの向上を目指します。

ロープレ中心のセミナーですので、即戦力を鍛えたい方には是非お勧めのセミナーです。

開催日時：2018年5月9日（水）10:00～16:45

会場：大阪銀行協会 別館3階11号室

大阪府大阪市中央区谷町3丁目3-5

最寄り駅：大阪市営地下鉄谷町線・中央線 谷町四丁目駅

受講料：会員：23,760円 一般：31,320円 参加者1名様、テキスト代・消費税等を含む

講師：株式会社営業会議 代表取締役 <sup>のぐち あけみ</sup>野口 明美 氏

## ■講師略歴

\*カリキュラムは裏面をご覧ください

大阪府河内長野市立東中学校講師を経て、昭和63年株式会社リクルート就職情報誌事業部に入社。女性営業部隊の営業リーダーとして営業マネジメントをこなす傍ら、企業研修トレーナーとしての実績を積む。その後、研修会社の専務取締役を経て、平成12年8月有限会社営業会議を設立、代表取締役社長に就任。平成18年5月株式会社営業会議に組織変更、現在に至る。

## ■カリキュラム

※講義中の録音・録画はご遠慮ください

<p><b>1. 見込み客を発掘する際の判断基準</b></p> <p>1) 見込み客ターゲットの選定</p> <p>①法人と個人を区別する</p> <p>②法人の場合は、会社の規模を知る</p> <p>③個人の場合は、ターゲットを絞る</p> <p>④エリアを把握する</p> <p>2) X軸・Y軸の2軸によるターゲット選定・管理の方法</p> <p><b>2. ニーズの発掘に必要な考え方</b></p> <p>Needsの意味を理解する</p> <p>①お客様の訴えは「Needs」なのか?</p> <p>②顕在化されたNeedsへの対応方法</p> <p>③潜在化されたNeedsへの対応方法</p> <p><b>3. ヒアリングのポイント</b></p> <p>1) ヒアリングのためのポイント【講義】</p> <p>①許可 ②事実確認 ③「問題」・「課題」の識別 ④確認</p> <p>2) 効果的なヒアリング力を習得する【ロープレ実習】</p> <p>※見込み客発掘の働きかけの重要性を学ぶ</p> <p>課題例: 「不要」とお断りになるお客様への聞き取り場面</p> <p><b>4. 失敗しない提案・提案書作成のポイント</b></p> <p>1) 基本的な企画書、提案書の流れを理解する</p> <p>2) お客様が最も聞きたい、知りたい内容で準備する</p> <p>3) 失注をなくすための提案書を作成する</p> <p>①ヒアリング内容をまとめて提案書に落とし込む</p> <p>=営業マンが伝えたいこと &lt; お客様が望むこと</p> <p>②聞き漏れを防ぐポイント</p> <p>③再確認の重要性</p>	<p><b>5. お客様に響く、効果的なプレゼン手法</b></p> <p>1) プレゼンの「目的」は相手に感動を与え、相手を行動させるため</p> <p>2) たった1枚のスライド画面、1枚の企画用紙で、あなたの提案を有効的にする方法</p> <p>3) 良いプレゼンの条件・対象者の把握分析</p> <p>①時間の制約理解・進め方</p> <p>②ツールの活用方法</p> <p>③対応力レベルの高さ</p> <p>④事前練習の必要性</p> <p>4) 相手のタイプに合わせた効果的なプレゼン手法を学ぶ</p> <p>プレゼン対象者を4つのタイプで識別する方法</p> <p><b>6. 断られにくいクロージング力</b></p> <p>クロージング力を高める手法を理解する</p> <p>①テストクロージング後のクロージング</p> <p>②未来確認法</p> <p>③スケジュール照合法</p> <p><b>7. プレゼン〜クロージングの実践〜1日の総まとめ〜</b></p> <p>【ロープレ実習】</p> <p>1 R: 目的に合わせた交渉力を鍛える</p> <p>課題例: 商品・サービス「性能」PRの場合</p> <p>2 R: 相手やシーンに強くなる</p> <p>課題例: 結果に厳しい相手の場合</p>
---	---

## ■お申込・お支払方法等

- 以下の「セミナー参加申込書」へご記入の上FAXにてご送信いただくか、弊社HPよりお申込みください。
- お申込み受付後、「受講票」「会場地図」をお送りいたします。
- 会員の方の受講料のお支払いは、入会時にご選択いただきました方法になります。  
※ 口座振替の場合: 口座振替日はセミナー開催月の翌月23日(休日の場合は翌営業日)になります。  
※ お振込みの場合: セミナー開催月の翌月10日頃にご請求書をお送りいたします。
- 一般の方の受講料のお支払いは、お振込みとなります。原則、受講票とともにご請求書をお送りいたします。
- キャンセルの場合、セミナー開催前営業日の17時までにご連絡をお願いいたします。  
17時以降のキャンセルは、全額ご負担いただくこととなりますので、予めご了承ください。
- 参加お申込みが少数の場合は、開催を中止させていただく場合があります。

## セミナー参加申込書 5/9(水) お客様から“イエス”を勝ち取る営業力の鍛え方

受講料 会員:23,760円 一般:31,320円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

※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、申込みをします」

なお、個人情報の取り扱いについての詳細は、弊社ホームページ (<http://www.rri.co.jp/kojin/index.html>) をご覧ください。

### 【FAX.(06) 6271-1286 りそな総合研究所 会員・研修事業部(研修担当) 行】

①

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		
			氏名 ( ) 内)			
業種(具体的に記入してください)			E-Mail ( ) 内)			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店	
参加者 ( ) 内) 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

■お問い合わせ先: りそな総合研究所 会員・研修事業部(研修担当) TEL:06-6203-9472/FAX:06-6271-1286