

1 営業担当者、営業マネージャーの皆さま向け

—— 売るのではなく、お役に立つという発想で新規開拓を成功させる方法 ——

# 新規開拓成功の技術！

## 飛び込み訪問・テレアポに頼らない最強の営業テクニック

開催日：2018年6月6日(水) 10:00~16:45

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)アフエクト 代表取締役 **大倉 啓克** 氏

略歴：

大学卒業後、大手不動産販売会社に入社。営業・マーケティング・教育等の分野を経験。自分だけではなく、チームの営業力強化により実績を劇的にあげる。1999年、「世の中にいい影響(Affect)を与え続けることを使命」とする、教育研修・人材プロデュース会社の「(株)アフエクト」を設立。2010年に急性心筋梗塞で倒れ九死に一生を得る。働けない期間や体調不良の苦難の時期から学んだ「人生で起こることの必然性」「人の弱さと強さ」などを伝えるために研修講師として活動する。セミナーでは、知識やテクニックだけではなく、受講者の気づきや行動などを促進・創造する「本気にさせる感動講師」として熱血指導している。

### ◆特色

飛び込み(訪問・テレアポ)を恐れず・疲れず・継続し、実績を上げる手法は確かに存在します。このセミナーではその手法も紹介します。しかし、この物があふれた成熟社会、従業員満足が基本となる経営環境において、飛び込み型のプッシュ販売はもはや限界です。また、飛び込み訪問型の悪徳会社がニュースになる中で、飛び込み手法を採用していること自体がお客様の不信につながるとも言えます。

本セミナーでは、飛び込み訪問・テレアポの良さも十分に理解したうえで、これらのプッシュ型の新規開拓から、プル型の新規開拓手法への転換手法をお伝えします。

### ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

#### 1. 新規開拓営業が楽しくなる「しかけ」

- (1) 営業がうまくいく4つの印象管理
- (2) 今、求められる「営業」が大きく変化している
- (3) 営業の目的は商品情報の提供ではない
- (4) 営業の基本はお役立ち
- (5) お客様主導のヒアリング営業とは  
ワーク：「営業がうまくいく姿勢ワーク」

#### 2. 新規開拓営業でお客様に心を開いてもらう方法

- (1) 飛び込み前の4つの準備
- (2) 営業が話し過ぎる3つの理由
- (3) お客様はあなたの話なんて聴きたくない
- (4) ホームページ、ブログ、Facebookで事前に情報収集する
- (5) プッシュ型の飛び込み営業のメリット・デメリット  
ワーク：「あなたの好きな営業・嫌いな営業」

#### 3. 新規開拓営業をヒアリング型に切り変える

- (1) 営業にとってヒアリングの3つの目的とは
- (2) トップセールスが行う3つの質問とは
- (3) ヒアリング型の営業が望まれる訳
- (4) 聴く力がアップする15の原則・テクニック
- (5) 感情を揺さぶったのち理性で正当化  
ワーク：「お客様に楽しく話してもらおうロールプレイング」  
ワーク：「ヒアリング型営業ケーススタディ(感情から理性へ)」

#### 4. プル型の新規開拓マーケティングの考え方

- (1) プッシュ型営業からプル型営業へ
- (2) セグメンテーション
- (3) ターゲティング
- (4) ポジショニング  
ワーク：「自社営業のポジショニング分析」

#### 5. テレアポ・飛び込み訪問に頼らない新規営業開拓手法

- (1) DM・FAX・メールによる手法
- (2) ホームページ・ブログ・メルマガ・SNS等による手法
- (3) ロコミ・紹介による手法
- (4) セミナー・展示会による手法
- (5) その他の手法(コミュニケーション戦略)  
ワーク：「自社商品に適した開拓手法を考える」

#### 6. ピラミッド型新規開拓の成功事例

- (1) 新規開拓ピラミッドについて
- (2) 新規開拓ピラミッド成功事例
- (3) 自社の新規開拓ピラミッドの作成手順
  - ① キャッシュポイントとなる収益商品
  - ② ランクアップを図る教育商品
  - ③ 見込み客をつくる集客商品
 ワーク：「自社の新規営業開拓ピラミッドの作成」

## 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。)

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)

6/6(水) 新規開拓成功の技術！飛び込み訪問・テレアポに頼らない最強の営業テクニック

【FAX: 06-6271-1286 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			
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。06-6203-9472  
\*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 ㊟