

1 中堅・若手営業マンの皆さま向け

新企画

ヤル気さえあれば人は変わる！ 現場力を身につけ、即戦力！！

営業力「超」強化セミナー

開催日：2018年7月5日(木) 10:00～16:45

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)セルフ・イングループ ^{わだ べん} 和田 勉 氏
代表取締役

略歴：

大学卒業後、大手製薬メーカーで営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故で1回、死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、東証1部上場メーカーに転職。子会社の支店長時代に、全国営業トップ支店となる。その後、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年末に、教育研修会社の(株)セルフ・イングループを設立。実施する研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。

特色

営業は机上の論理では売れません。現場で使えないと意味がありません。営業研修は実際現場を経験し、試行錯誤した結果が数字に反映します。勉強だけをして営業の結果は伸びません。結果が出たトップセールスマンが実践していることを学び、それを実際にアウトプットすることが必要です。我流が一番よくありません。いくら知識を頭に入れても、それを営業マン本人が練習し、使いこなせないという意味がありません。

そこで本セミナーでは、講師が現場で培ってきた営業テクニックを解説し、実際にワークを通して、身体で覚えていただきます。空手道場の師範をしている講師だからこそ、日本人がもっとも得意な守破離の極意をお伝えいたします。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. できる営業マンが実践していることは？

- (1) スーパー営業マンが無意識にしていること
- (2) 売れる営業マンと売れない営業マンの違いは？
- (3) コンフォートゾーンを理解する
- (4) あなたのコンフォートゾーンは？

2. 話が上手だから売れるとは限らない！

- (1) 口下手なほうが上手くいく？！
- (2) 話す営業から聴く営業へ
- (3) トップセールスマンに学ぶ

3. 営業マンの聴く技術

- (1) 聴く技術の3大ポイント
- (2) 営業マンの聴き方7つの鉄則
- (3) 聴くことによるメリット
- (4) 実践ワーク

4. セールスとボディランゲージ

- (1) 心と体は一致する

- (2) しぐさでわかる相手の心

- (3) 握手でわかる相手の心
- (4) タバコの吸い方でわかる相手の心
- (5) お酒の飲み方でわかる相手の心
- (6) 実践ワーク

5. 営業力のかなめの「交渉力」

- (1) なぜ交渉をするのか
- (2) 交渉のプロセス
- (3) 交渉でやってはいけないこと

6. 交渉時の反論克服8つのテクニック

- (1) 相手の反論を想定し対処する
- (2) 販売交渉戦略の5大ルール
- (3) 販売交渉のロールプレイング
- (4) 今日のまとめ
- (5) できる営業マンとしてのコミットメント

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)

7/5(木) 営業力「超」強化セミナー

【 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 (H)