



2021
11/19(金)
13:00~17:00

基本を知って、営業効果を格段に向上させるために！ 初回面談を突破する！ 営業の基本スキル強化講座



講師 ビジナリーソリューションズ 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就職。商品開発部、営業本部、経営戦略室を歴任。平成11年(株)船井総合研究所に転職、美容業、卸売業、小売業、サービス業、製造業、行政の経営を支援。平成15年ビジナリーソリューションズ代表として独立。セミナー講師として年100回程登壇。企業の社外役員やコンサルティング、実践経営として企業の実経営に携わり、現場がわかる講師として活動している。

【配信】 Zoom

特色

営業の取組は、初回面談が成功するかどうかで決まります！如何にして初回面談で顧客の課題に対しアプローチし解決に向けた提案ができるのか、その基本的な方法をお伝えします。自分の特性や日々の行動を振り返りながら、何をしないと顧客に満足していただけないのか、段取りから商談プロセスまでポイントを凝縮したセミナーです。若手の営業の皆様や商談等の成約率を上げたい方は是非ご参加ください。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 初回で意識するかで決まる！ 自分を確信する営業の自己診断

(1) 4つのパターンで自分の営業特性を知る

2. 今、必要とされている営業の役割とは何か！

- (1) 初回で失敗しやすい商談、成功しやすい商談のやり方とは
- (2) 商談効果が発揮する5つの構造の理解
- (3) 初回面談を突破する営業担当者はどこを見ているのか？
- (4) 初回面談を突破する為に顧客に何を期待させないといけないのか？
- (5) 初回面談を言う前に、再度、営業の工程をデータ化する

3. 営業の間口が狭くなった時代！

その初回の突破口を開く為に必要な5つの視点

4. 初回面談で顧客の心を開く段取り術とは

- (1) 商談の自己チェック（商談チェックシート）
- (2) 初回面談を突破する為に必要な情報とは！
- (3) 面談を突破する為に必要な営業の習慣化とは
- (4) 顧客の心に刺さる営業の事前準備とは

(5) 誰でも簡単に顧客の懐に入り込む雑談の3つのポイントとは！

5. 初回面談で必要となる 簡単な質問と交渉テクニック

- (1) 初回面談で売り込むな、常に先を目指すステップアップ商談術
- (2) 提案は3つのポイントを押さえて流れを作れ！

6. 簡単な商談の流れを作ってみよう！

- (1) 初回商談で“伝える”から“伝わる”に変わる営業トークの流れ
- (2) 初回商談の営業トークをシナリオ化する方法！

7. 今回のまとめと振り返り（実行計画書の作成）

8. 質疑応答

受講方法

本セミナーは、『オンラインLIVEセミナー』です。（会場受講はございません。）

セミナー当日、お客様のPC・タブレット等でご参加いただけます。

※動画配信は、「Zoom」より行います。事前に「ミーティング用Zoomクライアント」または「Zoomモバイルアプリ」のダウンロードをお願いいたします。（無料）
<https://zoom.us/download>

セミナー開催2営業日前までにオンライン受講のご参加方法について、ご参加者様にe-mailでご連絡いたします。

受講料

※無料券をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「無料券使用」とご入力ください。

会員 23,100円 *参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む
*「無料券」・「優待サービス」をご利用いただけます。

一般 30,800円

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

*キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申し込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（大阪） ☎06-6258-8806 ✉edu-osk@rri.co.jp