

2022

5/24^火

10:00~17:00

営業担当者として身につけるべき「営業スキル」を徹底指導！

営業マナーと 営業基礎力養成セミナー

講師

EMIコンサルティング 代表 福井 充雄氏

ふくい

みつお



【略歴】 1966年大阪生まれ。近畿大学商経学部卒。監査法人、教育研修、経営コンサルティング会社を経て独立。EMIコンサルティングを設立。製造・卸・サービス業と幅広い分野にわたり組織改革、経営計画策定、営業力強化などの経営コンサルティングを実施。企業での研修、各種セミナー講師としても活躍中で、“わかりやすく”をモットーとした熱血指導には定評がある。

【会場】 大阪銀行協会

特色

どんな仕事にも基本があります。基本ができていない人が“プロの仕事人”になることはありません。特に、営業の仕事は基本に始まり基本に終わる仕事と言えます。本セミナーでは、これからの会社を背負って立つ若手・中堅営業担当者を対象に、トップセールスが必ず身につけている、営業マナーや商談の基本スキル、仕事の進め方についてポイントを絞って詳しく解説いたします。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 仕事に取り組むプロとしての意識づけ

- (1)「会社依存型」はもういない！「自立型」人材を目指せ！！
- (2)これから生き残るのは“プロ社員”だけ
- (3)営業の本当の魅力・やりがいを理解しているか
- (4)売れない理由や言い訳を考えるな！
- (5)できる社員の条件

2. 営業担当者が身につけておくべき 営業マナーの基本

- (1)あなたのマナーは本当に大丈夫？
- (2)クレーム(不満)は氷山の一角だと認識しているか
- (3)営業は第一印象で決まる
- (4)好ましい服装と身だしなみ
- (5)心のこもった挨拶・おじぎの仕方 演習
- (6)敬語・ビジネス用語の正しい使い方 演習
- (7)気をつけたい訪問マナーと名刺交換 演習
- (8)お客さまに好かれる営業社員・嫌われる営業社員

3. 訪問・商談における注意点

- (1)ビジネスの本質や営業の本質を理解し、実践しているか
- (2)営業の成否の結果は、準備が8割
- (3)お客さまとの話の進め方と情報収集
- (4)お客さまを買う気にさせる提案のポイント
- (5)信頼を得る報告のテクニック
- (6)知っておきたい“セールス基本話法”

4. 効率の良い仕事(営業)の進め方

- (1)自分にかかるコストを常に意識して仕事をせよ！
- (2)できる営業・できない営業の違い
- (3)売れない営業は努力の方向性を間違っている
- (4)営業効率を数倍あげる！時間管理と使い方
- (5)仕事ができる人のスケジュール管理・ダンドリのつけ方
- (6)トップセールスの共通項

5. 全体のまとめ

受講方法

本セミナーは、『会場受講』大阪（大阪銀行協会）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「大阪銀行協会」にお越しください。

大阪市中央区谷町3-3-5（Osaka Metro中央線・谷町線「谷町四丁目駅」）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料

※「入会特典」・「継続特典」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「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

会員 26,400円 お2人目以降は複数割引 会員:21,120円

* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

* 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。

一般 34,100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