

即時対応能力の開発!

# 営業センス向上セミナー

開催日：2017年6月21日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)アイル アソシエイツ <sup>ひらまつ</sup> <sup>なおき</sup>  
代表取締役社長 **平松 直起** 氏

略歴：

経営コンサルタントとして多くの企業の失敗に取り組み、成長へ向けての指導と講演活動に精力的に取り組む。講演・企業指導10万人3,000社以上の実績と経験を兼ね備え、金融機関からは年間指導依頼数10年連続No.1の実戦派経営コンサルタントである。企業指導では、トップ塾、経営塾、経営戦略、事業展開、マーケティング戦略、マネジメント、営業力強化、チェンジ・コーポレート・プログラム(改革指導)等において、多く成功実績がある。

## 特色

今、営業マンに求められるのは、お客様に対し「現状を敏感に感じ取り」、「情報を収集し」、「問題点を抽出し」、「お客様にあう営業展開を行う」営業センスを持つことです。

本セミナーでは、お客様対応時に必要不可欠となる「直観力(どう受け止めるか)」、「問題発見力(どう発見するのか)」、「展開力(どう進めるのか)」の技術を高め、お客様の情報収集の仕方を学び、さらなる営業力の強化を行っていただく、演習・ロールプレイング・ペア討議中心の実践力開発研修です。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 営業センスアップ

- (1) 営業センスアップの視点
- (2) 営業マインド
- (3) お客様の問題点を発見する役割
- (4) お客様の情報を収集する役割
- (5) 営業センスを高める3つの即時対応能力  
直観力、問題発見力、展開力

### 2. 営業センスアップ 「直観力開発」

- (1) 営業センスを高めるために(物の見方・考え方・価値観)
- (2) お客様の視点(考え方・立場・環境・経験等)
- (3) お客様の会社を理解(業界・規模・売上・社員数・方針等)
- (4) 直観力開発演習

### 3. 営業センスアップ 「問題発見力開発」

- (1) お客様の問題認識・発見のし方
- (2) 「不」の要因探しによる現状把握

- (3) お客様の状況把握法演習(過去・現在・未来法)
- (4) ヒアリング能力の開発演習(話法)
- (5) 問題発見力開発演習

### 4. 営業センスアップ 「展開力開発」

- (1) スタートとゴールの明確化
- (2) 効果と効率の検討法(お客様満足度対利益)
- (3) 4回ジャッジの方法(4回完結営業法)
- (4) 展開案の抽出(ベスト・サブ法)
- (5) 伝える技術(言語・動作・文章表現)
- (6) 展開力開発演習

### 5. 営業センスを高めるための「お客様の情報収集法」

- (1) 情報収集のしくみ
- (2) 情報収集シートと活用演習
- (3) 営業ステップ管理シートと活用演習
- (4) 上司フォローのしくみ

## 参加申込書

\*個人情報の取扱いに関して「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」

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)

6/21(水) 営業センス向上セミナー

【FAX 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
所在地	〒			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。03-5653-3951  
\*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(印)