

経験が少なくても予算達成はできる!

新任営業1年目から圧倒的な結果を出す 「営業ブレイクスルー」講座

開催日: 2017年7月5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: 関アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 **水田 裕木** 氏
略歴:

平成12年甲南大学・経済学部を卒業。大手金融会社を経て、平成18年(株)アタックスへ入社。営業活動のみならず、与信管理、債権回収にも従事する。営業部門では、新規開拓件数全国2位(営業数約850名)。管理部門では、50社以上の債権事故を取り扱う中、貸倒は2社のみ。現在は、前職の経験を活かし、「新規開拓」や「与信管理」に強みを持つコンサルタントとして活躍中。実践的なノウハウをもとにしたセミナーで年間1,000人を超える経営者や営業マネージャー、営業マンを動員する。
<DVD>「水田裕木の組織営業力アップDVD」3時間で徹底マスターする! 現代の営業パーソンに絶対不可欠な「与信管理」スキル解説編。

特色

営業で圧倒的な結果を出すには、やる気や根性だけでは何ともなりません。新任営業1年目~5年目で頭角を現し圧倒的な結果を出す人、沈んでしまう人の違いは一体何なのか。その違いを「営業マインド」「営業スキル」「営業管理」の3つの視点から、論理的に解説していきます。

本セミナーでは、実際の営業現場ですぐに役立つように、ロールプレイングなどの実践形式も予定しております。新任以外の方の自身の営業スタイルを見つめなおす機会としてもご活用いただけます。

名刺をお持ちください。

録音・録画はご遠慮下さい。

カリキュラム

1. 予算を達成させる営業パーソンとは

- (1) 営業パーソンの仕事は「目標予算を達成させること」
- (2) あなたの「市場価値」について
~ 他社へ行っても通用する人材か? ~
- (3) 過大な目標にもコミットするから成長できる!
- (4) 「目標の高さ」と「ストレスの強さ」に相関関係はない
- (5) どうやって行動改革するのか「学習の4段階」でロジカルに説明する

2. 予算を達成させる営業パーソンの考え方

- (1) 営業力をアップしても予算は達成しない!
- (2) 「営業力」よりも「営業量」に着目する!
- (3) 意識改革は行動改革が出来てはじめて成功する

3. 目標予算を達成させる予材管理マネジメントとはなにか?

- (1) 目標予算を達成させるマネジメント手法
- (2) 営業の属人的スキルに依存して本当にこれから生き残っていけるのか
- (3) 営業組織力を10段階の組織状態に沿って解説

4. 営業コミュニケーション・ペーシング技術

- (1) チューニング ~相手との周波数の合わせ方~
- (2) イエセット ~イエスを3度以上もらう技法~
- (3) バックトラッキング ~簡単にイエスを取得する話法~
- (4) イエス・バット法 ~キング・オブ・応酬話法~

5. 営業コミュニケーション・リーディング技術

- (1) バンドワゴン効果 ~集団思考を活用した説得術~
- (2) ハード・トゥ・ゲット・テクニク
~ 選民意識で訴える説得術~
- (3) イメッセージ(アイメッセージ)
~ 代表的なコーチング技術~

6. 実践! コミュニケーション演習 【ロールプレイング】

7. 気付きの共有と行動コミットメント

~ 検証と見直し ~

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)

7/5(水) 新任営業1年目から圧倒的な結果を出す「営業ブレイクスルー」講座【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(Ⓜ)