

営業に対する苦手意識を払拭し、自信と勇気を伝授

# 営業で頭角を現す人、沈む人

開催日：2018年6月13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)ラーニングモア <sup>やまぐち しんいち</sup> 山口伸一氏  
代表取締役

略歴：

早稲田大学卒業、慶応義塾大学経営管理研究科修了。セミナーの企画担当者として、数々の有名講師陣を発掘し、セミナー業界の活性化に貢献。研修の営業としても1年で100社以上を開拓する実績を持つ。講師としても分かりやすく、飽きさせない内容に定評がある。  
<著書>「入社1年目で頭角を現す人 沈む人」

## 特色

「営業の仕事は自分に向いていない」と苦手意識を持つ人も多いようです。

しかし、内気な人や話下手な人でも、正しく取り組むことで、営業として活躍し、成果を出すことができます。

本セミナーでは、営業に必要な知識を体系的に確認し、営業の優劣を決定づけるクロージングの手法まで学びます。また、断られても負けない心と習慣を学ぶことで、営業に対する自信と勇気を持っていただきます。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

### はじめに 営業には人生のすべてが詰まっている

- (1) 営業が不要と言われる理由は
- (2) 得意先の数が減れば
- (3) プラス思考が大切

#### 1. 営業の流れを確認する

- (1) 売上を決める5つの要因  
(顧客数、購買点数、単価、購買頻度/年、購買期間)
- (2) 出来る営業はリピートを大切に
- (3) でも、リピートだけではじり貧になる
- (4) 新規顧客の見つけ方  
自分の営業ステップを考える【演習】

#### 2. お客様の信頼を得るマナーを磨く

- (1) 信頼関係がないと何事も進まない
- (2) 第一印象は嫌われないことが目標
- (3) 商談のマナーを磨く  
商談 確認【演習】
- (4) 小さな約束を守る

#### 3. お客様を知る

- (1) 会社のHPでチェックすること
- (2) もっと深く商品を知るには
- (3) 商談相手のタイプは

(4) お客様の問題点を探り、どうしたら役に立てるか

#### 4. お客様へあなたの商品の必要性を説明する技術

- (1) プレゼンは論理的に必要性を説く
- (2) 使いやすいPREP法・FABE法
- (3) お客様のニーズへの対応は社内の叡智を結集して対応する

#### 5. お客様に決断を迫るクロージング

- (1) 必要だと分かっても欲しくなければ購入しない
- (2) クロージングをしないのは営業ではない
- (3) 強引に迫れば嫌われる では、どうする？
- (4) 予算の問題、価格交渉は

#### 6. 営業で重要なのに難しいフォロー

- (1) 商品を納入してからが営業の仕事
- (2) クレームがあったら
- (3) 満足を確認する

#### おわりに 営業に必要な強い心を作る

- (1) 断られた時、どうするか
- (2) 失注は、営業失格ではない
- (3) 心を強くする「本当のプラス思考」
- (4) 毎日を大切に生きよう

## 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)

6/13(水) 営業で頭角を現す人 沈む人

【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		
受講票送付先	〒	連絡担当者	部署・役職					
			ふりがな					
業種(具体的に記入してください)			氏名					
			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)