

6 新任営業担当者、営業の基礎を見直したい若手営業担当の皆さま向け

— 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

開催日：2018年8月20日(月) 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：EMIコンサルティング 代表 **福井 充雄** 氏

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。有名企業での研修、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。

## ◆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。

そこで本セミナーでは、これからの会社を背負って立つ若手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。

### 【セミナーのねらい】

- ①プロとしての仕事に対する意識付け
- ②基本的な営業マナーの習得
- ③商談における重要ポイントの再確認
- ④費用対効果を考えた効率の良い仕事の進め方の習得
- ⑤目的意識を持ち、自分で考えて行動できるようになる

## ◆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 【実習】
- (6)敬語・ビジネス用語の正しい使い方 【実習】
- (7)気をつけたい訪問マナーと名刺交換 【実習】
- (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

## 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)

8/20(月) 営業マナーと営業基礎力養成セミナー

【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		
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(Ⓜ)