

お客様から信頼されるパートナーになるために

営業担当者スキルアップセミナー ＜アドバンスコース＞

開催日：2018年11月6日(火) 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：株式会社ヒューマンブレインアソシエイツ ^{いとう こういち} 伊藤 弘一 氏
パートナー講師
略歴：

1987年中央大学法学部卒業。戦略的コンサルティング会社、上場企業での営業統括マネージャーを経験した後、有限会社サンクスマインドコンサルティングを設立。代表取締役就任。コンサルティングのかたわら、メーカー、商社、IT、通信、外食等、幅広い業界において、営業、プレゼンテーションに関する研修などで活躍中。これまでの経験を活かした、理論だけでなく、実践的な内容が好評を得ている。著書に『商談・接客・人間関係が驚くほどうまくいく話し方133例』（経緯書房）がある。

特色

今の時代は、「モノ余り」。お客様に一生懸命、商品の説明をしても、なかなか買ってもらえません。お客様それぞれの、悩みや要望を理解し、それに合わせた提案をすることにより、はじめて信頼を獲得できます。

本セミナーでは、効率的・効果的な営業活動を進めるための基本的な考え方と、具体的な実践方法を確認します。また、個人として確実に目標を達成するとともに、部下（後輩）に対してもアドバイス・指導できるようになることを目指します。

録音・録画はご遠慮下さい。

カリキュラム

1.今の時代の営業の基本

- (1)今の時代の営業の「あるべき姿」
- (2)お客様から見た営業担当者の4つのレベル
- (3)「あるべき姿」実現のための基本手順

2.効率的・効果的な営業を実践するためのポイント

- (1)ターゲットの選定方法
 - ・お客様のグループ化（セグメント化）
 - ・各セグメントの評価とターゲット選定
- (2)提案のための仮説の立て方

(3)ヒアリングによる仮説の検証

(4)お客様に対する提案方法

3.実践演習（ロールプレイング）

～ターゲットに対するアプローチ～

4.部下後輩指導のポイント

- (1)部下後輩ひとりひとりの課題を知る
- (2)課題に合わせた指導のポイント

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）

11/6(火) 営業担当者スキルアップセミナー <アドバンスコース> 【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 ㊦