

1 若手から中堅の営業担当の皆さま向け

新企画

“無意識の甘え”を捨ててプロフェッショナルに

自分の強みを活かし成果につなげる 営業社員の意識・行動変革セミナー

開催日：2019年1月16日(水)10:00～16:45

会場：東京八重洲ホール 701号室

講師：(株)ヒューマンブレイン 代表取締役 **稲垣 正己** 氏

略歴：

南山大学卒業。情報機器メーカーの販売会社でトップセールスマンとして活躍後コンサルタント業に転職。トヨタ系など数多くの企業で現場に密着した実践的指導をモットーとし、人財の育成に当たる。生産性を上げるために個々人の強みの発掘、相手との心理面からのアプローチなどを中心とした総合的実践プログラムを手がけており、わかり易く情熱的な指導は好評を博している

特色

企業の中核となる営業社員には“やらされる”のではなく、自らの頭で考え工夫することが求められています。目の前の課題を自分のものとして受け止め、必死になって考え、自立して行動する過程で営業スキルが磨かれ成長していきます。

本セミナーでは、営業担当者の使命を理解し、自身の営業としての特性(強み)を知りながら、成果に繋がる営業プロセスを体得していただきます。

新任営業担当者はもちろん、成果がなかなかあがらない。顧客からの信頼を得てリピートを増やしたい。など、現状から一歩踏み出したい営業担当者にもお勧めのセミナーです。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 勝ち残る営業社員の条件とは

- (1) 取り巻く環境の激変の理解と納得
- (2) 営業担当者の使命とは？

2. 営業担当者としての自己理解とお客様理解

- (1) 営業担当としての特性を知る
- (2) タイプ別診断【ワーク】

3. その考え方・営業プロセスが成果を妨げている

- (1) お客様はなぜ買うのか？
なぜあなたから買わないのか？
陥りやすい悪魔のサイクル
- (2) 物を売る際の姿勢は？
顧客の勝手な選別・売り手のニーズ・
価値観の誤差・建て前のCS
- (3) 顧客の心理を無視していないか？
事務的折衝・売り手の段取り・自己流解釈
- (4) 顧客と敵対化していないか？
親和的關係無し・安請け合いの破綻・味方ゼロ

- (5) 契約が不成立になった時の行動・思考は？
契約不成立の理由不明・他責化・不運・
ワンパターン・無反省

4. 成果に繋がる営業プロセス

- (1) 成果に繋がる営業プロセスの考え方
- (2) アプローチ～ニーズ調査
成果に繋がる進め方と留意点
- (3) 「見込み信号」のキャッチの仕方
- (4) 「買い信号」を逃さずキャッチする
- (5) 上手なクロージングとは

5. 顧客との心理的距離の縮め方

- (1) タイプ別診断を
- (2) 究極の対人折衝に向けたタイプ別の関わり方
- (3) 顧客タイプに応じた実践演習

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)

1/16(水) 営業社員の意識・行動変革セミナー

【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			
					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 ㊦