

3 新入・若手、中堅営業担当者、指導者の皆さま向け

—— 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：2019年6月10日(月)10:00～17:00

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 やま ぐち しん いち
代表取締役 **山口 伸一** 氏

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。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

はじめに 営業には人生のすべてが詰まっている

- (1)逆風の中で成果を出している人、沈む人
- (2)意識P、行動D、振り返りC
- (3)今日のセミナーで意識すること

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する
- (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

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)自己紹介で差を付ける「問いかけ」とは
- (4)「問いかけ」を作る 【演習】

3. 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
- (3)証拠としての例え話を磨く 【演習】
- (4)「ハイ-イイ質問」と「自由質問」の使い方
- (5)BANTCを聞き出す 【演習】

4. ビジネスで使える5つの心理学テクニック

- 第1位 ?
- 第2位 社会的証明
- 第3位 アンカーリング
- 第4位 希少性
- 第5位 返報性

5. クロージングをしないと失注が多くなる

- (1)提案したら終わり、では売れない理由
- (2)強引に迫れば嫌われる では、どうする?
- (3)二者択一のテクニックと作り方
- (4)予算の問題、価格交渉
- (5)「高い」と言われたときの対応法 【演習】

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

おわりに 営業に必要な強い心を作る

- (1)たとえ失注しても、営業失格ではない
- (2)心を強くする「本当のプラス思考」
- (3)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」 受講料：会員…23,760円 一般…31,320円
関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします) (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

6/10(月) 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		
					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 (H)