

6 営業担当者・営業幹部・マネージャーの皆さま向け

— 「たった2枚の紙が一生、新規顧客に困らない営業マンに変身させる」 —

最強の営業力を発揮する！新規開拓セミナー

開催日：2019年6月13日(木)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)オーシャンズ 代表取締役 **三井 裕** 氏

略歴：

大学卒業後、デベロッパーへ就職。大手・上場企業への新規開拓アプロ一に特化した法人営業を展開し、商社・金融・メーカー等、見込み客ゼロから紹介営業による数百社の新規開拓に成功。広告宣伝一切なしのセールス方法で業界トップセールを取り続ける。その後、(株)オーシャンズを設立し、数多くの企業コンサルティングを実施する。東京・札幌・大阪・福岡をはじめ全国40カ所までビジネススクールを運営。経営者・企業・営業マン向けに年間約200回のトレーニングを実施し受講者は2万5千人を超える。
 〈著書〉「たった2枚の紙が一生 新規顧客に困らない営業マンに変身させる」(現代書林) Amazonセールス部門 1位獲得

◆特色

営業として「見込み客を見つけられない」「売り上げが上がる」「そんな悩みを抱える方も多いのではないのでしょうか。しかし、**どんな業種でも「新規開拓の方法」をきちんと身に着ける事で、断られるつらさや、売り込むストレスから解放され、成果を出し続けることができるようになります。**

本セミナーでは、7割の心理学と3割の科学によって構築されたセールス・トレーニングをもとに、「**トップセールスマンのノウハウ**」を身につけていただきます。受講後の満足度アンケート99.8%のプロトレーナーによる、翌日からすぐ実践できる営業力強化講座です。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1.マーケットの変化

- (1)飛び込み営業からの卒業
- (2)20世紀型と21世紀型の営業の違い
- (3)マーケットの変化に対するセールスの変化

2.マーケットの原則

- (1)全ての業界に通用する原則
- (2)契約ではなく断られる必要性

3.新規開拓できる営業マンの特徴

- (1)まずは「確かめる」
- (2)8勝7敗主義
- (3)アベレージ主義
- (4)具体的に素早く動く 他

4.新規開拓に必要な行動としくみ

- (1)アポイントは電話からメールへ
- (2)アポが取れる呼吸法

- (3)「清潔と心の扉」
- (4)時間泥棒と安心感の関係
- (5)欲しいと言われる営業マンの特徴 他

5.新規開拓が出来る5つの階段

- (1)安心感の必要性
- (2)「与える」から「引き出す」
- (3)利益をイメージさせる方法
- (4)新規開拓 ⇒ 「たった2枚の紙で新規顧客を開拓し続ける方法」
- (5)断られた時の対処方法

6.新規開拓に必要なコンテンツ

- (1)これさえあれば断られない！新規開拓に必要なコンテンツ
- (2)新規開拓に必要なデータと情報

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(木) 最強の営業力を発揮する！新規開拓セミナー【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 (H)