

2 営業経験2年以上のご担当者、営業リーダー、営業管理職の皆さま向け

常に結果を出す営業パーソンは身につけている！

これぞ決定版！ 「折衝スキルと提案営業力」レベルアップセミナー

開催日：2019年11月7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：前アチャー・コンサルテイング 代表取締役 いわ つき やす たか
『M-One戦略』コンサルタント **岩月 康隆** 氏

略歴：

これまで300社近い企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供し続けている。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた(充実度N.O.1講師)との評価を得ている。

◆特色

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など、営業を取り巻く環境は変化しています。その環境下で、ただ単に「売りたい商品売る」という営業では、売れないのは当然です。お客様は「何を望み、何を解決したいのか」といった真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案をしていかなければ、売上を伸ばし続けていくことはできません。

本セミナーでは、営業現場で必要とされる実際のクロージングまでの各プロセスにおける折衝スキル及び提案営業の知識とロープレによる技術の習得を目的とします。営業の基盤となる提案力を強化するため、折衝相手の立場や考え方などに合わせた、同調、傾聴、質問、ニーズ把握、話法などクロージングに向けたスキルを習得いたします。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

1. どんな営業が結果を残しているのか

- (1) 営業環境が大きく変わってきた
- (2) どんな営業を目指すのか
- (3) そもそも営業の仕事とは何なのか？

2. お客様の購買心理とクロージングステップ

- (1) お客様はなぜ買うのか？
- (2) 営業の「量」と「質」
- (3) 営業プロセスと営業サイクル
- (4) 提案営業のクロージングへの5つのステップ

3. 提案営業5ステップの実践

- <ステップ① アプローチ> ~コミュニケーションの基本~
- ・自己のテンションの高め方
 - ・3つのあいさつ
 - ・コミュニケーションスタイルを活用した同調
- <ステップ② 人間関係構築> ~距離を縮める技法~
- ・洞察によるお客様の価値探索
 - ・お世辞にならない「誉め方」の技術
 - ・共通点探索
 - ・話し方の基本【ワーク】

<ステップ③ 課題確認> ~ニーズ把握話法~

- ・質問の種類と活用方法
- ・傾聴力と質問力
- ・真のニーズを把握する技術【ロールプレイング】

<ステップ④ 必要性・提案> ~プレゼンテーション~

- ・ダウンアップ話法と同意の技術
- ・必要性を商品説明につなぐ技術
- ・商品説明の基本
- ・説得力をアップするPREP法【ワーク】

<ステップ⑤ クロージング> ~商談成立への最後の一押し~

- ・買うことを前提にした「二択」トーク
- ・ネガティブな感情との戦い方

4. 提案書の作成

- ・提案書の作成技法・・・折衝内容の書面化【ワーク】

■過去の受講者の声■

- ・提案に至るまでに必要な事柄や実際に使える言い回しを知ることが出来、大変ためになりました。
- ・自分の営業の仕方を大きく見直すことが出来ました。明日から行動を変えていきます。

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…24,200円 一般…31,900円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/7(木)「折衝スキルと提案営業力」レベルアップセミナー【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)