

— 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：2020年6月18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、大手デベロッパーへ就職。大手・上場企業への新規開拓アプローチに特化した法人営業を展開し、三井物産・丸紅・伊藤忠商事・第一生命・日立製作所を始めとする商社・金融・メーカーなど、見込み客ゼロから数百社の新規開拓に成功。その後、㈱オーシャンズを設立。営業マンの育成のために東京・千葉・大宮・名古屋・大阪・鹿児島他でビジネススクールを運営する。自らのミッションである「子どもたちの笑顔の為にチャレンジする人を応援する」を実践するため、経営者・企業・営業マン向けに年間500回のセミナーを実施し、受講者は3万1千人を超える。
〈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」「売り上げが上がらない」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…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)

6/18(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	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

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。
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。
*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。

【お問い合わせ先】
03-5653-3951
研修担当(Ⓜ)