

できる営業担当者の基本マナーと商談の進め方



開催日：2020年9月10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：ビジョナリーソリューションズ ^{はだ つとむ} 葉田 勉 氏
代表

略歴：

大学理工学部卒業後、平成4年大手電機メーカーに就職、商品開発部に配属、その後、営業本部、経営戦略室のスタッフを歴任。平成11年コンサルティング会社である株船井総合研究所に転職し、美容関係、卸売業、小売業(スーパー、雑貨店等)、及びサービス業(介護、飲食、接骨院等)、製造業(食品、工業品)、行政(市や商工会議所)等、業種業態を問わず、数千万の売上企業から、数百億円の企業までを支援。平成15年に独立、経営支援機関のサポーターや個別企業とのコンサルティング、各種セミナー講師、また企業の社外役員として企業の活性化支援に活躍中。著書：「顧客満足のストーリー営業術」DVD：「営業成果を劇的に上げるタイムマネジメント術」

◆特色

一流のできる営業担当者は特別な能力や高度なテクニックを使っている訳ではありません。基本を徹底的にマスターし、ほんの少しの気配りとマナーで差をつけているのです。

本セミナーでは、まず自分の強み・弱みの自己分析を行い、自分の営業スタイルを見直します。その上で営業に必要な基礎知識を学びながら、訪問時のマナーや基本動作について実習を行い、売れる営業マンになるための商談の進め方を体得いたします。

次の日から何をするのか、具体的な計画書を作成するので、すぐに行動が成果に現れます。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

ガイダンス(研修の参加目的、ゴールの設定)

1. あなた自身の営業スタイルを分析してみよう!

- (1) 自分の営業特性を掴んでみよう! 【性格分析】

2. お客様から選ばれる営業担当者とは?

- (1) 選ばれる営業担当者のポイントとは?
(2) 自分の思っている営業の役割を描いてみよう!
(3) 自分が考える最高の営業担当者とは?

3. 売れる営業担当者は、営業の基本を徹底している

- (1) 良い印象を与える営業の基本マナー
- ① 会って3秒で決まる! 1発勝負の営業の身だしなみポイント
 - ② 挨拶、お辞儀は人生を左右する最高の作法、その営業の手法
 - ③ 企業ニーズを掴む情報収集のやり方!
 - ④ 営業の基本として気にかけてたい段取り術とは!
 - ⑤ 営業のタイムマネジメントのやり方とは?
- (2) 営業として事前の準備は大丈夫か?
・準備物から心構えについて

4. 真の課題を確認する商談のヒアリング方法をマスターする

- (1) お客様の状況を探るリサーチ方法とは?
・簡単なヒアリングゲームで実践!
(2) ヒアリングの簡単な練習実習
・簡単な事例を元に流れを体感する

5. 自信を付けて商談を最高の舞台にする!

- (1) スムーズに行く商談トークの進め方
・現状把握から提案までの基本の流れ
・聞くことと伝えることのポイントとは?
(2) 簡単な商談シナリオを作成し、基準モデルを作る!
・一度、自身の商談ストーリーを見える化し、客観的に分析する

6. 学びを実感する商談ロールプレイング演習

- (1) あなたの商品・サービスのプレゼンを実施しよう!
(2) 商談の振り返りをしよう!

7. 自立した営業担当者になるための行動計画をつくる

- (1) 今日の振り返りと明日からの決意 【発表】

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)

9/10(木) できる営業担当者の基本マナーと商談の進め方 【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。【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。研修セミナー部 (H)