



成果を倍増させる提案営業の基本行動と7つのテクニック

開催日：2021年2月9日(火) 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㈱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、数千万の売上の企業から、数百億円の企業までを支援。平成15年ビジョナリーコンサルティングとして独立、平成23年に社名をビジョナリーソリューションズに変更し、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。

◆特色

コロナ禍の時代、普段の営業スタイルをもう一度見直す時期に来ています。自分を知り、相手を知り、最適な提案手法を学び、お客様の成果を上げるためにはどうすればよいか。その答えを見つけるセミナーです。成果を上げる営業の考え方から、段取り力、そして、7つのテクニックとトータルの営業提案力が身に付くセミナーです。是非、ご参加ください。

■研修のねらい

- ・自己の営業特性を掴み、成果を上げる営業モデルを作り上げます。
- ・営業は段取り次第でその成果は全く違ってきます。その段取りのポイントを解説します。
- ・小さな営業テクニックでも重ねて行えば、大きな力になります。その実践テクニックをお伝えします。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. オリエンテーション

コロナによる環境変化、会社からの期待、自身の課題、研修ゴールの設定

2. あなたの営業行動パターンを知り、営業成果を倍増させる提案法

(1) 売れない営業行動パターンを認識すれば、提案方法が変わる！
【自己診断】

- ①押し売りタイプ
- ②聞き過ぎタイプ
- ③分析提案タイプ
- ④人間関係営業タイプ
- ⑤ルート営業型
- ⑥新規開拓型

3. あなたの話はお客様にきちんと伝わっているのか 【ペアワーク】

- (1) カスタマーサクセスを目指す営業の伝え方とは
- (2) 言葉説明ゲームでコミュニケーションの落とし穴に気づく
- (3) あなたの自己紹介や会社紹介はお客様に届いているか

4. 提案が通るかどうかは段取りで決まる

- (1) 成功する商談ストーリーをゴールから逆算しているか
- (2) 提案の5つの構造とその留意点について
- (3) 提案ツールを整備せよ！(値下げ、短納期、クレーム等を防ぎ方)
- (4) 提案力を上げるためには社内外経営資源を活かせ！
- (5) 年間営業スケジュールを立ててうまくいく種を仕込む！

5. 成果を出すためには業務遂行能力を強化する

- (1) 報連相をベースにした営業のPDCAサイクルとは
- (2) 営業における目標管理の内容はどうするのか？
- (3) 営業現場での進捗管理は何のためか？

6. 明日から実践できる提案力倍増7つのテクニック

- (1) 導入のつかみを考えよ！(引きのある話題の提供)
- (2) ジェスチャーと視線をうまく使い！
- (3) 接続詞の使い方で印象がアップする！
- (4) 常に3つの提案で相手に選択権を与えよ！
- (5) 具体的なストーリーを語り、説得力を高めよ！
- (6) 顧客視点の提案になっているか？
- (7) 反論されてもひるまない交渉テクニック

7. 提案トークに磨きをかけて、商談を成功させる！

- (1) 提案トークの基本設計をやってみる！ 【個人ワーク】
- (2) 自信がつくセルフトレーニングをやってみる！
- (3) 普段の営業トークからキラートークを発見する 【ペアワーク】
- (4) 振り返りと考察

8. まとめ

コロナに負けないために売上を倍増させる実践行動計画の策定

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

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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

りそな総研ビジネスセミナー FAXお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、FAXによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法・会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部(東京) 03-5653-3951