

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：2021年6月9日(水) 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、(株)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経営する。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

テレワークが主流になりつつある今、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へ。どんな業種でも「新規開拓の方法」をきちんと身につける事で、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」を身につけられます。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。

※録音・録画はご遠慮下さい。

## ◆カリキュラム

### 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

## 受講方法 本セミナーは、『会場受講』セミナーです。

受講票をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社 セミナールーム」にお越しください。

東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワーS棟14階(東京メトロ東西線「木場駅」)

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

**受講料** 会員…26,400円 一般…34,100円 \*参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む  
\*「無料券」・「優待サービス」をご利用いただけます。

※無料券をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「無料券使用」とご入力ください。

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

\*キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申し込みは、当社HP URL <https://www.rri.co.jp/seminar/> よりお願いいたします。

りそな総研セミナー

検索

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