

2024

1/18<sup>木</sup>

13:00~17:00

売れる営業に秘訣あり！

# 提案力アップで売上倍増！ 心にささる5つのメソッドとは！？

講師 (株)オーシャンズ 代表取締役 <sup>みつい</sup> <sup>ゆたか</sup> **三井 裕氏**



【略歴】 大学卒業後、大手デベロッパーにて大手・上場企業への新規開拓に特化した法人営業を経験しトップセールスに輝く。2010年に(株)オーシャンズを設立。営業力、人間力（コミュニケーション力）を向上させるオーシャンズアカデミーを全国36か所にて運営し現在受講者は3万7千人を超える。自身は年間200回を超える研修やトレーニングを全国で実施中。【著書】Amazonセールス部門1位獲得「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」

【会場】 大宮ソニックシティ

## 特色

特に「今までの営業では立ち行かない」、「更なる顧客基盤を開拓したい」といったお悩みを抱える方に必要な講座です。お客さまから「欲しい」と言われる提案営業について学ぶことができます。

◆ならい◆

- (1)心理学を応用し相手から「欲しい」と言われる提案営業のロジックを身につける
- (2)売れている営業パーソンがやっている、契約率が格段に上がる契約までのツボとコツを学ぶ
- (3)セールスマインドを構築し、現場で強いメンタルをつくる

※録音・録画はご遠慮ください。

## カリキュラム

### 1. マーケットの変化と時代背景

- (1)マーケットの変化
- (2)マーケットの不変の法則

### 2. アポイントの取り方と重要性

- (1)アポイントの役割
- (2)警戒心をとりはらう
- (3)アポイントのトーク作成～契約率に影響を与えるアポイントとは～

### 3. セールスマインドの構築(仕事から志事へのシフト)

- (1)5つの「シゴト」の種類
- (2)働く価値観と向き合う
- (3)志（ミッション）を持ち営業や業務に反映する

### 4. マーケットが求める人材と提案力に必要な5つの階段

- (1)アポイントの取り方と安心感
- (2)相手の要望を知る
- (3)契約後の利益の創造

- (4)契約までのプロセス
- (5)反論の対処法

### 5. クロージング率を上げるための心理効果

- (1)問題意識とは
- (2)『与える』から『引き出す』やり方へのシフト
- (3)売りを手放す効果

### 6. 提案営業のやってはいけない5つの鍵

- (1)正論が生み出す現象
- (2)相手の心を閉ざす会話
- (3)説明型のコミュニケーション
- (4)決めるのは誰？
- (5)価値観の押しつけ

### 7. 永続的に契約が途切れないフォローの方法

- (1)常識に疑問をもって（贈答・はがき活用法）
- (2)たった2枚の紙で紹介をもらう方法

## 受講方法

本セミナーは、『会場受講』埼玉（大宮）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「大宮ソニックシティ」にお越しください。  
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティビル（JR「大宮駅」西口）

※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

※「入会特典」・「継続特典」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「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

会員 23,100円

\* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

一般 30,800円

\* 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。

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。

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

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎03-5653-3951 ✉edu-tky@rri.co.jp