



# 営業ステップアップ講座

## ～準備・商談・プレゼンの基本を再確認～

### 今こそ求められる「営業力」のステップアップ。はじめの一步は準備力―

売れない時代に買っていただくためには、1ランク上の営業力に脱皮することが必要です。売れる人と売れない人の差は、営業前の準備や段取りの違いです。売れる人は、事前の準備の段階で売れるストーリーが描けているのです。

### 提案営業・商談力、プレゼンテーションを磨く―

IT・AI化が進む中で、アナログ領域である「フェイス to フェイス」の営業の価値も再構築が求められます。提案営業や商談で成果を出すためには、顧客とのコミュニケーションによって信頼関係を築けるかが勝負。そのために必要なのが伝える力です。ふだんの会話や電話・メールなど、あらゆる顧客接点の瞬間が私たちのプレゼンの場です。そう考えると、伝える力が不十分なプレゼンによる機会損失、取りこぼしが大きいことがよくわかります。

### 顧客との長期的なパートナー関係をつくる―

当講座では「我流に陥りがち」な中堅営業職を中心に、あらためて自分の営業力を見直し、営業力のステップアップに必要な「準備」、「提案営業」、「プレゼンテーション」の3要素について、実習を通じて体験的に学び直し、生涯顧客を生み出すための営業力の本質のパワーアップを図ります。

日時

6月1日(木) 10:00～17:00

会場

福岡商工会議所会議室

※会場地図は受講票と一緒に送ります。

受講料

会員 15,430円／一般 22,630円

講師

株式会社エム・イー・エル 佐藤 康二氏

福岡生まれ福岡育ち。民間企業勤務を経て、海外放浪、起業、平成7年(株)マネジメントエンジニアリング研究所(現:株エム・イー・エル)に入社しコンサルタントに転身。現在、同社の取締役および(株)MELソリューションの常務取締役として、中堅・中小企業の経営コンサルティングや営業力・マーケティング力強化・組織力強化(組織づくり・人財開発)のコンサルティングを行うなど顧問先多数。組織開発を通じて業績向上を図る手法に定評。

・中小企業基盤整備機構・中小企業大学校講師をはじめ公的機関の研修・セミナー、金融機関の顧客向け勉強会、民間企業の社員研修・教育訓練の講師としても全国で活躍。中小企業診断士



## 講座内容

### 1. はじめに

- ・研修のねらい、進め方、自己紹介
- ・営業力は会社の要

◆演習 営業活動の課題や悩み

### 2. 営業ステップアップ:その1「準備・段取り編」

- ・「営業は準備が8割」の理由
- ・営業に潜むムリ・ムダ・ムラ

◆演習 自社の営業の準備・段取りの改善策

### 3. 営業ステップアップ:その2「提案営業・商談編」

- ・提案営業とは？
- ・成果につながる提案営業の考え方
- ・商談という「コミュニケーション」の本質

◆演習 商談のシナリオ作成

### 4. 営業ステップアップ:その3「プレゼンテーション編」

- ・「伝える」と「伝わる」は大違い
- ・プレゼンテーションの基本

◆演習 プレゼン資料の作成

- ・伝わる営業プレゼンの実践法

◆演習 商談ミニロールプレイング

### 5. まとめ ～営業力アップの実際～

- ・同行営業と社内営業で段取り力を高める

◆演習 顧客との長期的なパートナー関係をつくるために



※都合により講座内容を変更する場合がございます。予めご了承ください。

## ★研修後の成果

- ・準備の具体策がまとまる―営業職に不可欠な準備・段取り力の重要性和効果を学び、営業準備の具体策をつくる
- ・商談シナリオがつかれる―自社の製品・サービスの価値を見極め、提案営業につながるシナリオを見出させる
- ・他者から学ぶ―グループ討議を通じて、業種を超えた営業の特徴から自社へ応用できるヒントを探れる
- ・自分の営業力を再構築する―他者の商談やプレゼンの観察を通じ、自分の方法の改善やレベルアップに繋がる

お問い合わせ 福岡商工会議所 会員サービス本部 検定・企業研修グループ

TEL:092-441-2189 FAX:092-414-6206

URL: <http://www.fukunet.or.jp/iinzaisaivo/training/>

◆ お申込方法 ◆

◆定員  
35名 ※定員になり次第締め切ります

◆対象者  
営業

◆受講料  
(税込、資料費、昼食費を含む)  
福商会員 15,430円  
特商・一般 22,630円

◆お申込み・お問い合わせ先

福岡商工会議所 検定・企業研修グループ  
〒812-8505 福岡市博多区博多駅前 2-9-28  
TEL: 092 (441) 2189  
FAX: 092 (414) 6206  
<http://www.fukunet.or.jp/jinzaisaiyo/training/>  
HPからもお申込みできます

下部の参加申込書に必要事項をご記入の上  
FAXにてお申し込み下さい。  
(締切日:平成29年5月25日(木))

申込受付後、FAXまたはメールにて  
申込受付完了のご案内と請求書を郵送します。

受講料は、開催日一週間前迄に下記のいずれかの  
銀行にお振込下さい。(振込手数料はご負担下さい。)

福岡銀行 博多駅前支店 (普) 2330584  
西日本シティ銀行本店営業部 (普) 3253689  
【名義】福岡商工会議所 企業研修センター  
※西日本シティ銀行の支店名・口座番号が変更に  
なりました。お振込の際は、ご注意ください。

ご入金確認後、開催日一週間前程度に  
『受講票 (会場案内)』をお送りします。

※規定人員に満たない場合は中止することも  
ございますので、あらかじめご了承下さい。

※開講日一週間前からのキャンセルについては、  
受講料はご返却いたしかねますのでご了承下さい。

FAX:092(414)6206

6/1 『営業ステップアップ講座』 参加申込書

会社名					会員 (No. _____) ・非会員
所在地	〒			業 種	
TEL				社 員 数	人
FAX				資 本 金	万円
連絡担当者	氏 名			部 署 ・ 役 職	
	e-mail			請 求 書	要 ・ 不 要
受講者氏名 (フリガナ)	年齢	受講者氏名 (フリガナ)	年齢	受講者氏名 (フリガナ)	年齢

受講料 \_\_\_\_\_ 円 ( \_\_\_ 名分) を \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日に 福岡・西日本シティ 銀行に振り込みます。

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の  
実態調査・分析のために利用することがあります。

※この講座を何で知りましたか。

会議所ニュース  DM (案内チラシ)  福岡商工会議所ホームページ  その他 ( \_\_\_\_\_ )