

営業担当者パワーアップ講座

～明日からの活動への期待を一気に高める～

- ①営業職としての基本(普遍的役割と現代に通用する役割の双方)をしっかり認識する。
- ②営業現場での具体的な営業のやり方(マナーや必要な情報収集など)をアポイント～クロージングまでの各プロセス事に再認識する。
- ③明日からの実践活動に繋げるレベルまで「提案営業の本質」を理解し、顧客攻略へのヒントを得る。
- ④最終的には、営業活動への更なる期待へと繋げ、明日からの活動への意欲を喚起する。

日時 9月11日(水) 10:00～17:00

受講料 会員 15,430円

特商 19,750円

一般 22,630円

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。

講師：ビジネスディベロップサポート 大軽 俊史 氏



同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、平成9年から日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事し、事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立をし、ビジネスディベロップサポートを設立。コンサルタント歴は20年、研修、講演日数は2000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング、人事・組織戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では年間200日の講演・研修を担当。

講座内容

1. 研修の目的と雰囲気作り

2. お客様・上司の期待に応じておられますか？

セールス担当の役割に関する考察

- (1) セールス活動の基本とセールス担当の役割
- (2) 優秀セールス/普通セールス/ダメセールスの相違点
- (3) 但し、先の優秀なセールスもトップセールスには及ばない
- (4) 現代のトップセールスになる為の10か条（普遍的要素）

3. 厳しい時代に負けないセールス担当になる為には？

- (1) 今、過去の営業のやり方オンリーでは通用しない
- (2) 顧客の問題解決をサポートする先に《受注》あり！
- (3) 16名のトップセールスに見る行動特性（トレンド的要素）
- (4) 顧客のキーマン構造の理解
- (5) キーマン構造の理解と適切なアプローチ

4. 営業折衝の各プロセスにおける

セールスマナー並びに活動のポイントとは？

- (1) セールスマナーの重要性とは？
- (2) 顧客訪問前～商談中～訪問後までの各種マナーと活動ポイント

5. 提案型（問題解決型）営業の

種類・レベル（9段階）

- (1) 受注・契約後のフォロー活動によるコミュニケーション
- (2) お客様のプライベート情報に対する情報提供
- (3) 機会ロスを防ぐ、定期的PRによる情報提供
- (4) 前年度における顧客購買スケジュールの整理提案
- (5) 傾聴⇒ニーズ収集⇒質問⇒ウオツによる提案
- (6) クロスセル&アップセルを促進する提案
- (7) ニーズ仮説による提案営業
- (8) お客様の利益目線による提案
- (9) 顧客の購買意識決定プロセスに則る営業展開

6. お客様のニーズを引き出す

傾聴営業の本質と実践

- (1) お客様からニーズを引き出す傾聴とは？
 - ①傾聴の5つのステップ ロールプレイング
 - ②ニーズを引き出した後の商談内容の整理方法
- (2) 傾聴力を高める為に必要な質問のスキル

★研修後の成果

- ・営業活動の基本を再確認することにより、現状における自己の「弱点」を知り、明日からの改善に繋がる
- ・顧客折衝プロセスを前進させる為の具体的なノウハウを知ることで活動への迷いを払拭できる
- ・営業担当者としてのやり甲斐や誇りを得ることができ、明日からの活動への期待が一気に高まる

※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。

お問い合わせ 福岡商工会議所 会員サービス部 検定・企業研修グループ
 TEL:092-441-2189 FAX:092-414-6206
 URL: <http://www.fukunet.or.jp/jinzaisaiyo/training/>



福商実務研修講座お申込方法及び参加申込書

①ご希望の講座を申し込む(下記のいずれかの方法でお申込みください) ※定員になり次第締切

当所ホームページの申込フォームを使って
WEBにてお申込み
(<http://www.fukunet.or.jp/jinzaisaiyo/training/>)

または

下部の参加申込書に必要事項をご記入の上
FAXにてお申込み
(FAX:092-414-6206)

②申込受付確認メールが届く(メールアドレスの記載がない場合はFAXでお送りします。)

* お申込みされた内容に間違いがないかご確認ください。

③請求書が届く 受講料を下記のいずれかの銀行にお振込み下さい ※振込手数料はご負担ください。

○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

* 開講日1週間前までにお振込みください。

* 開講日1週間前からのキャンセルについては、受講料はご返却できかねますのでご了承ください。

④開講日1週間前頃に受講案内がメールで届く

* メールで届いた受講案内は印刷して当日ご持参ください。

⑤当日受講する

* 筆記用具・印刷した受講案内メールを忘れずにご持参ください。

FAX : 092-414-6206

講座名	講座No 29	講座名 営業担当者パワーアップセミナー	講座日 9/11
会社名	会員(No)・特商・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 - m a i l	請 求 書	要 ・ 不 要
受講者氏名(フリガナ)	年 齢	部 署 ・ 役 職	受講者氏名(フリガナ)

* この講座を何で知りましたか。

会議所ニュース DM(ダイレクトメール) 福岡商工会議所HP メールメッセージ その他()

※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。

★チラシの郵送が不要な場合は、お手数ですがこちらにチェックをして、ご返信ください ▶▶ 郵送を希望しない

