



すぐに身につく営業術のエッセンスを学ぶ やる気と成果を出すための「営業の基本」徹底セミナー

すべてをお客様視点に転換させる！新任・若手営業担当者の気持ちとスキルを徹底訓練

研修目的

- (1) 営業マンとしての基本的スキルを修得する
- (2) 実践型の自己の営業スタイルを作りあげる
- (3) ロールプレイングにより、即、使える営業力を身につける

日時 平成29年 **5月16日(火)**
9:30~16:30

講師 ビジナリーソリューションズ 代表
ソリューション営業コンサルタント
葉田 勉氏

会場 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄丸太町 駅南6番出口直結



大手電機メーカーに就職、商品開発部、営業本部、経営戦略室を歴任し、一部上場のコンサルティング会社である船井総合研究所に転職。メーカー、卸売業、小売業、サービス業等、業種業態を問わず、数千万の売上企業から、数百億円企業まで営業支援を行う。特にマーケティングに関しては、売上実績を向上させる現場実践型の手法に定評がある。

受講料 京都商工会議所会員 **17,280円**
一般 **25,920円**
※消費税込

- 1. 営業の基本を身につけ、お客様から選ばれる営業担当者になる！**
(1) 自分の思っている営業の役割を描いてみよう！【個人・ペアワーク】
(2) 自分が思う最高の営業マンって何だろう？【個人・ペアワーク】
- 2. やる気を高めるための営業行動パターンを作ってみよう！**
(1) 自分の営業タイプを診断する【個人ワーク】
(2) 日々、どんな行動をしていますか？【個人・ペアワーク】
(3) 自分の週間スケジュールを書いてみよう！【個人ワーク】
(4) 行動分析による自己確認を行う！
- 3. 営業の基本を再度見つめ直そう**
(1) 営業の基本マナーとは何か？
①訪問の事前準備【個人ワーク】
②好印象を与える身だしなみと成功ポイント！
③挨拶、お辞儀は人生を左右する最高の作法【個人ワーク】
④正しい名刺交換と言葉遣いとは【ペアワーク】
⑤名刺、会社案内、商品資料、お土産情報等の活用法

- (2) 情報分析をどうするのか
①お客様情報を入手する方法
②事前に興味のある情報を入手する方法
(3) 営業の自己モデルを作り上げよう！【個人・ペアワーク】
- 4. 商談時の質問法とは？**
(1) 自然に問題解決する4つの質問法を体得しよう！
(2) 質問法の簡単な実習【ペアワーク】
- 5. 商談は最高の舞台である**
(1) スムーズに行く商談トークの進め方
(2) 商談のセルフイメージトレーニングを行おう！
(3) シナリオ作成で基準モデルを作れ！【個人ワーク】
- 6. やる気を高める商談ロールプレイングの実践**【グループワーク】
(1) あなたの商品・サービスのプレゼンを実施しよう！
(2) 商談の振り返りを行おう！
- 7. 自身の成功する営業スタイルを創り込め！**【個人ワーク】

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。
▶FAX: 075-222-2612 TEL: 075-212-6446
e-mail: jinzai@kyo.or.jp
▶京商ビジネススクール で **検索** (URL: http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 お申込み後、速やかに下記口座までお振込み下さい。
振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
▶京都銀行 本店営業部 (普) No.5017759
口座名: 京都商工会議所 研修口

※開催日の1週間前に受講証をFAX致します。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。

※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金をいたしかねますので、ご了承ください。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡ください。

H29年5月16日 010 『やる気と成果を出すための「営業の基本」徹底セミナー』 申込書							
会社名	事業内容			TEL			
所在地	〒			FAX			
受講料	円 ×	名分	振込日	月	日 (振込・振込予定)	請求書 (○印)	要・不要
申込責任者	所属(役職)名			e-mail			
受講者名 (フリガナ)		所属部署名 (役職名)		e-mail		年齢	

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★