



新規開拓に自信と勇気が湧く！

飛び込み訪問・テレアポに頼らない新規開拓成功セミナー

ヒアリング営業で新規開拓を成功させる！

研修目的

- (1) 飛び込み営業のメリット・デメリットを学ぶ
- (2) プッシュ型からプル型への転換に必要な技術や手法を学ぶ
- (3) 新規開拓の新たな手法を学び、営業力の底上げを図る

日時 平成29年 **7月5日(水)**
9:30~16:30

講師 株式会社アフエクト 代表取締役
大倉 啓克 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



大手不動産販売会社にて営業・マーケティング・教育・マネジメント等の経験ののち、1999年経営&不動産コンサルティング会社アフエクトを設立。営業担当者の聴く力の向上やチーム営業力の強化に独自の手法を取り入れ実績を上げる。現在は、「本気にさせる感動講師」としてセミナー講師や企業内研修と、クライアントに寄り添うコンサルティングを行っている。

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. 飛び込み訪問恐怖症に陥るのはなぜ？ 怖いのはなぜ？
(1) チャイムを押すのが怖いと思ったことは？
(2) 売ろうとするから断られるのが恐くなる？
(3) 飛び込み訪問を体験してみよう 【ワーク】

2. 飛び込みでお客様に心を開いてもらう方法
(1) なぜあなたは一方的に話をするのか？
(2) 徹底的な事前の情報収集が鍵
(3) 飛び込み営業のメリット・デメリット
(4) お客様が好きな営業・嫌いな営業 【ワーク】

3. 飛び込みの考え方・やり方を変えればうまくいく
(1) お客様が期待する営業とは？
(2) ヒアリング型の営業が望まれる訳
(3) 営業にとってヒアリングの3つの目的とは

4. ヒアリング型の新規開拓は質問が決め手！
(1) ヒアリング型のキャッチング

(2) ヒアリングによるお客様の課題発見
(3) ヒアリングによる欲求喚起と気づき促進
(4) ヒアリング型のクロージング
(5) 飛び込みの目的を考える 【ワーク】

5. プル型の新規開拓マーケティングの考え方
(1) プッシュ型営業からプル型営業へ
(2) 自社営業のマーケティング分析 【ワーク】

6. テレアポ・飛込訪問に頼らない新規営業開拓の手法
(1) DMや、ホームページ、展示会、口コミなどによる手法
(2) 自社商品に適した開拓手法を考える 【ワーク】

7. 自然にお客様が集まる新規開拓ピラミッドの成功事例と応用法
(1) 新規開拓ピラミッドとは？
(2) 成功事例の紹介
(3) 自社の新規開拓ピラミッドの作成手順
(4) 自社の新規営業開拓ピラミッドの作成 【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7月5日 031 『飛び込み訪問・テレアポに頼らない新規開拓成功セミナー』 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★