



良い商品が思うように売れないのはなぜか？

# 「思うように売れない」を「売れる」に変える、逆転の営業術

99%売れないと断られた商品を14億円売った逆転の営業術

## 研修目的

- (1) なぜ売れないのか、どうしたら売れるのかが見える
- (2) 新たな市場を攻める時の成功手法が手に入る
- (3) 売れる部下を育てる方法を手に入れることができる

**日時** 平成30年 **6月5日(火)**  
9:30~16:30

**講師** にほん営業科学株式会社 代表取締役  
**井上 保氏**

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



「モノが売れる仕組みを知りたい」との思いからベンチャー系の営業会社に転職。健康機器の営業を任されるものの、当初は売れない日々を悩む。売りづらい商品を売れるようにするために「価値の見える化」「商品の価値を言語化するスキル」を体得し、たった1人で、7年で14億円の売上を達成。独立後はこのノウハウを使い売上アップに悩む企業を支援、高額商品が売れる営業マンを数多く輩出している。

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

- 1. ガイダンスとショートワーク**  
(1) 今日のゴールを確認する 【ショートワーク】  
(2) 営業でゴールを決めているか  
(3) お客様を誘導するゴールの設定方法
- 2. お金の流れから重点商品と売り先を分析する**  
(1) ブロックパズル図を用い売上から経常利益まで見える化【演習】  
(2) 売上上位と粗利上位から重点商品を検討 【ショートワーク】  
(3) 売上上位と粗利上位から重要顧客を検討 【ショートワーク】
- 3. 売れるとは何か**  
(1) 売れる公式  
(2) 「顧客」「自社」「競合」3Cの考え方  
(3) 3Cの発想を埋めるだけで売れるに変えるシートの穴埋め 【ショートワーク】
- 4. 新たな市場を攻める時の成功方法とは**  
(1) どの市場を攻めたいか 【グループワーク】

- (2) インパクトユーザーを調べる 【グループワーク】
- (3) 顧客ホルダーを探す 【グループワーク】
- (4) 誰から攻めるのかをある法則より導く
- 5. 売れる部下を育てる方法 (マインド編)**  
(1) 部下のマインドを知る心理学のアプローチ  
(2) 部下のマインドを変える方法 【グループワーク】  
(3) 関わり方を決める
- 6. 売れる部下を育てる方法 (スキル編)**  
(1) 営業プロセスを分解し、出来ない原因を突き止める方法 【ショートワーク】  
(2) 出来ない原因を克服する、ベストプラクティスの抽出  
(3) 事例紹介で自社を考える
- 7. まとめとアウトプット**  
今日の目的の採点 【グループ発表】

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、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。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

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。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致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

H30年6月5日 022 『「思うように売れない」を「売れる」に変える、逆転の営業術』 申込書			
会社名	事業内容	TEL	
		FAX	
所在地		受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者	所属(役職)名	請求書(○印) → メールにて送付致します。 e-mail	
		要・不要	
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★