



「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 2019年6月6日(木)
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 京都経済センター(京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26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 **18,000円** 税別
※消費税抜き 一般 **27,000円** 税別

1. ガイダンスとショートワーク 【ショートワーク】

- (1) 今日のゴールを確認する
- (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. お金の流れで重点商品と売り先を分析 【演習・ショートワーク】

- (1) ブロックパズル図で売上から経常利益まで見える化する
- (2) 売上上位と粗利上位から重点商品を検討
- (3) 売上上位と粗利上位から重要顧客を検討

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

4. 新たな市場を攻める時の成功方法とは 【グループワーク】

- (1) どの市場を攻めたいか
- (2) インパクトユーザーを調べる
- (3) 顧客ホルダーを探す
- (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) 【グループワーク】

- (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
- (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) 【ショートワーク】

- (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
- (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 【グループ発表】

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 研修担当

webサイトからお申込み下さい。

▶ で

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。



1. ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

- ▶ TEL : ①2019年3月1日まで 075-212-6446
②2019年3月5日より 075-341-9762

※2019年3月2日~4日は本所移転作業のため、TEL・FAXはつながりません。ご了承ください。

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

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。

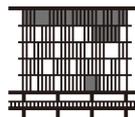
お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 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。その際はあらかじめご連絡下さい。

2019年3月5日「京都経済センター」へ移転
(〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入)

次代へ動く。
京都商工会議所、
四条室町に誕生。



京都商工会議所
2019.3.5
移 >>>> 転
京都経済センター7F