



売れない理由の大半は営業担当者の心の中にある！

お客様に選ばれる営業担当者の条件

明日から即、実践すべき営業活動術を学ぶ

職種別
営業

研修目的

- (1) これからの営業に求められるあり方と考え方を学ぶ
- (2) 成果に繋げる営業活動のポイントを理解する
- (3) お客様心理を踏まえた提案手法を理解する

日時 2021年 **2月5日(金)**
9:30~16:30

講師 株式会社アシストラスト 代表取締役
山口 亮氏

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



関西学院大学卒業後、一部上場商社に入社。外資系大手生命保険会社、コンサルティング会社を経て、2008年に創業、2014年に当社設立。日本全国で経営支援と年間100以上の研修を行う。単なる理論に留まらない経験に基づいた具体的な手法解説と、100名までの研修ではマイクを使わない実例中心のパワフルな研修には定評がある。

受講料 京都商工会議所会員 **19,800円**税別
一般 **29,700円**税別

1. 変化する環境と営業担当者に求められる要素

- (1) 営業を取り巻く環境を考える
- (2) 格差社会を勝ち抜くキーワードとは
- (3) これから求められる3つの力

2. 生産性を高める営業の基本 【ケーススタディ】

- (1) 報告の徹底がお客様の信頼を勝ち取る
- (2) 計画なくして効率は生まれない
- (3) スピードは営業にとって最大の付加価値である

3. 格差社会を勝ち抜く営業活動のツボ

- (1) 環境は変われど、営業は確率論
- (2) 目標達成できるかできないかは意識の差
- (3) 営業プロセスのどこに問題があるかを理解せよ！

4. 提案型営業の心得

- (1) ご用聞き営業から提案型営業へ変えるポイントとは
- (2) 営業の役割を再確認せよ！
- (3) 営業に求められる4つの知識
- (4) 準備段階取り段階で商談結果は決まっている

5. 間違いだらけの提案活動 【ケーススタディ】

- (1) 自ら価格競争に持ち込むな！
- (2) お客様第一を勘違いしてはいけない！
- (3) お客様に合わせて提案の切り口を変えよ！

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で (URL : <https://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。

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 : 075-341-9762

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



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

京商ビジネススクール申込用紙



FAXでのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
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)	
e-mail	※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します		
受講者名 (ふりがな)	年齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

【新型コロナウイルス感染予防対策について】

京商ビジネススクールでは、新型コロナウイルス感染予防として、マスクの着用や消毒液の設置、換気、他の受講者との間隔をあけるなどの対策を講じます。

★下記宛に FAX にてお申込ください



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795