



アポイントの取り方から契約成立までのノウハウを伝授

トップ営業マンを目指せ！

# 営業マン必見！新規開拓の極意

新規のお客様へのアポイントの取り方から、契約成立までのノウハウを理解します。また、その過程の中で起こりうる、お客様の「ためらい」や「断り」を乗り越える、17の話を身につけていただきます。新規開拓営業のノウハウを体系的に理解したい方、営業経験の浅い方にお薦めのセミナーです。

**日時** 平成28年 **2月18日(木)**  
9:30~16:30

**講師** ニューディレクション 代表  
**田代 正雄 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



学習塾講師を経て、1989年(株)リクルート映像に入社。営業課長、研修講師を兼務。2001年ニューディレクションを設立。大手企業を中心に、新入社員研修、営業研修、管理職研修、EQ研修に携わる。EQプロファイラー。

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

**研修目的**



- (1) 新規営業開拓の心構えを知る
- (2) 新規営業開拓の流れを理解し、それぞれのポイントを身につける
- (3) お客様の「ためらい」や「断り」を乗り越える、17の話を習得する

**1. 新規開拓営業の心構え**

- (1) 失うものは何もない！
- (2) リクルートの事例

【グループ討議】

**2. 新規開拓営業を体系的に整理する**

- (1) アプローチ
  - ① どう見込み客を見つけ出すか
  - ② どう初回訪問を成功させるか
- (2) コミュニケーション
  - ① どう信頼関係をつくりだすか
  - ② どうニーズを把握するか
- (3) プレゼンテーション
  - ① どう説明するか
  - ② どう納得させるか

(4) クロージング

- ① どう決断を促すか
- ② どうお客様の満足を得るか

**3. 折衝の技術17の話法**

【演習】

- (1) 応酬の技術
  - ① 断りを乗り越える技術
  - ② ためらいを取り除く技術
- (2) 説得の技術
  - ① 説明する技術
  - ② 納得を得る技術
- (3) 成約の技術
  - ① 成約への基本姿勢
  - ② 成約へ持ち込む技術

**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  
▶ URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>

京商ビジネススクール で **検索**

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。

**H23年2月18日 089『営業マン必見！新規開拓の極意』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★