



お役立ち意識を持った営業になれ！

お客様が買いたくなる提案型営業の実践法

成果を上げる商談プロセスと実践方法が理解できる！

研修目的

- (1) 営業の成果を上げるための全体像を理解する
- (2) 真の提案型営業になる商談プロセスを学ぶ
- (3) 具体的な事例を交えながら即現場で使える営業スキルを修得する

日時 平成29年 **2月21日(火)**
9:30~16:30

講師 株式会社ブリングアップ ゼネラルマネージャー
安川 寛彦 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



大学工学部を卒業後、コンピュータ会社にて営業に従事。その後、大手教育会社、大手外資系生命保険会社でも営業を極め、(株)ブリングアップに入社。豊富なマネジメント経験から、全ての業界で成果を創出できる営業マネージャー・営業パーソンの育成を得意とする。ゼネラルマネージャーとなった現在も自らトップセールスマンとして活躍中で、講師実績も豊富である。

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. 営業の成果=行動(量・質)×提案型営業の商談スキル×知識×意欲+企業力+市場環境
営業の成果を公式で捉えて強化ポイントを理解する

2. 営業の成果が上がらない理由を他律的要因に求めるな
(1) 他律的要因ばかりに目を向けていると成長はない
(2) 原因自分論に徹することによりレベルアップを図ろう

3. 原点回帰、まずは行動量を上げる
(1) 行動量を上げるにより商談スキルの向上を図る
(2) 活きた知識を学ぶ

4. 提案型営業の商談スキルとは
(1) 商談をプロセスで捉えよう
(2) 商談に目的意識を持とう

5. アプローチ商談→自社PRの作成 【グループ討議、演習】
(1) 信頼される営業とは？
(2) 人間関係の構築の仕方を理解する

6. リサーチ商談→質問項目の整理 【グループ討議、演習】

(1) どのような聞き方(質問の仕方)をしたらお客様は答えてくれるか
(2) 具体的な傾聴法を理解する

7. アプローチ、リサーチ商談のロールプレイング

8. プレゼン商談→自社商品を魅力的に訴えるセールストークの作成 【グループ討議、演習】

(1) FABE を使ってセールストークを考える
(2) プレゼンのプロセスを理解する

9. クロージング商談→決心のお手伝い

(1) テストクロージングで本気度合いを確認する
(2) クロージングは必ず期限を切る

10. プレゼン、クロージング商談のロールプレイング

11. 商品知識は当たり前、周辺知識を学べ

自社の業界、お客様の知識、競合する他社の知識まで持つこと

12. 自分自身の意欲の源泉を知り、それを刺激しろ

自分の人生設計を明確にする

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2月21日 082 『お客様が買いたくなる提案型営業の実践法』 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★