

営業経験がない(少ない)、商品(製品)説明が上手くできない方へ



平成24年度
セミナーのご案内

営業初心者のための 即(速)戦力養成研修

「売れる営業」になるために必要なことが学べます

とき 平成24年 5月16日(水) <1日研修 10:00~17:00>
平成24年11月21日(水)

ところ 中産連ビル研修室 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL 052-931-9826

ご参加
いただきたい方

- 話下手、口下手、あがり症などが理由で商品(製品)説明が上手くできない方
- 営業経験がない(少ない)方
- 今後、営業として仕事をしていく不安をこの機会に解消したい方

本研修の特徴

特徴1

口下手、内向型の
営業コンサルタントによる指導

特徴2

お客様が思わず本音を
話し出す質問法が学べる

特徴3

「商談シーン」をビデオ撮影し
改善点をフィードバック

プログラム

1.ウォーミングアップ

演習 5秒でアピールできる自己紹介法

2.営業経験がなくても簡単にできる営業手法

- (1)営業はなぜ難しく感じるのか?
- (2)ストレスゼロで簡単に新規アポが取れる!
- (3)アポ取りされるお客様の心理
 - ① 一般的なアポと問合せの違い
 - ② 電話を受けるときのお客様の反応は?
- (4)TFTアポ取り法の概要
- (5)TFTアポ取り法の効果

(6) **演習** ライバル他社に差をつける営業法

- ① 案内レター作成
- ② 確認トーク作成

3.「売れる人」は実践している営業基本フロー

- (1)なぜ同じように学んでいても業績に差が出るのか?
- (2)「売れる」しくみを知ること

(3)商談を4つのステップに分けて考える

- ① 訪問 ~まず「3つの不」を取り除く
- ② ヒアリング ~お客様の知識と興味レベルを探る
- ③ 商品説明 ~お客様の知識レベルに応じた説明
- ④ クロージング ~お客様の「不満のポイント」を取り除く

(4)相手が思わず本音を話し出す質問法

4. **演習** お客様の気持ちが分かる営業トレーニング

- (1)もう営業トークの練習はやめよう!
- (2)お客様目線で自分を見るクセをつける

(3) **ロールプレイング**

- ① 4つの商談ステップを使って実際に営業をしてみる
【ビデオ撮影】
- ② 撮影した営業シーンを見て、フィードバック

5.まとめ

~自分もお客様も気持ちのいい営業スタイルを目指して

★貴社用のプログラム研修も可能です!★

講師が直接企業にお伺いし、研修を実施する「企業内研修」も承ります。今回ご案内したテーマ、プログラム内容を御社向けにアレンジして研修を企画制作することも可能です。詳しくはこちらにご相談ください。(担当:小橋川 052-931-9826)

講師

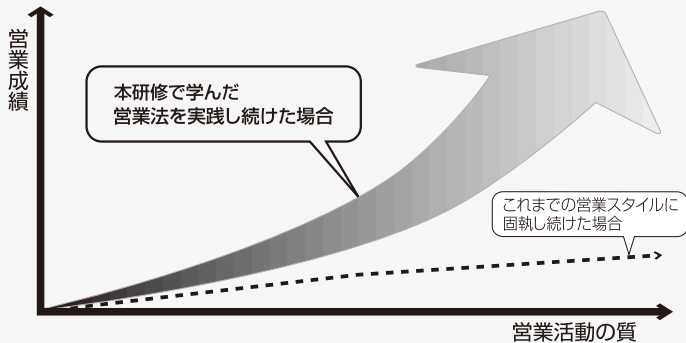


渡瀬 謙 氏
(有)ピクトワークス 代表取締役

一部上場の精密機器メーカーに入社後、支店営業所長を経て、(株)リクルートに転職。わずか10ヶ月で営業成績達成率全国トップを記録。平成6年に独立後、(有)ピクトワークスを設立し、広告制作全般を請け負う。その後、独自に考案した「TFTアポ取り法」と「4ステップ商談法」がセミナーで絶賛されたことによって、研修・コンサルティング依頼が殺到し、精力的に全国を飛び回る日々を送る。著書に「相手が思わず本音をしゃべり出す『3つの質問』」、「内向型営業マンの売り方にはコツがある」など多数。



「成長スピードの違い」が実感 できます!



参加者の声

新規開拓の方法(アポ取り法)が参考になった。
講師の先生の静かな語り口調が印象的でした。トークが上手くなくても、信頼感は伝わるとい事がよくわかりました。【IT系研修サービス業】

新規開拓の方法(アポ取り法)が参考になった。講師の先生の静かな語り口調が印象的でした。トークが上手くなくても、信頼感は伝わるとい事がよくわかりました。【IT系研修サービス業】

ビデオ学習が参考になりました。上手にお客様との共通の話題を引き出して、自分の知識を話すだけでなく、雑談の部分で盛り上げられるかがカギだと思う。私も話が上手くないので参考になりました。【プラスチック部品・金型業】

ビデオ学習が参考になりました。上手にお客様との共通の話題を引き出して、自分の知識を話すだけでなく、雑談の部分で盛り上げられるかがカギだと思う。私も話が上手くないので参考になりました。【プラスチック部品・金型業】

「テレアポでお客様に引かれたいためには絶対に〇〇してはならない」という言葉が印象的で納得しました。ぜひ実践してみたいと思います。【不動産業】

「テレアポでお客様に引かれたいためには絶対に〇〇してはならない」という言葉が印象的で納得しました。ぜひ実践してみたいと思います。【不動産業】

私の会社の同僚も営業は「ハイテンションで明るくイケイキ」という傾向が強く、そういった営業に違和感を感じていました。お客様主体の営業をし、自分は自分の営業でいいのだと方向性がもてました。【不動産コンサルティング業】

私の会社の周りでも営業は「ハイテンションで明るくイケイキ」という傾向が強く、そういった営業に違和感を感じていました。お客様主体の営業をし、自分は自分の営業でいいのだと方向性がもてました。【不動産コンサルティング業】

「売れる人」は実践している営業基本フローが大変参考になりました。特に客の知識と興味レベルを探るという内容には納得させられました。今までの営業スタイルはどちらかという一方的な営業スタイルでしたので、相手に合わせていなかったのかと思い知らされました。表面上のご挨拶、営業ではやはり受注に結びつきにくい部分がありますので、本日のセミナー後の営業業務に自信を持って取り組みたいと思います。【配管・住宅設備業】

「売れる人」は実践している営業基本フローが大変参考になりました。特に客の知識と興味レベルを探るという内容には納得させられました。今までの営業スタイルはどちらかという一方的な営業スタイルでしたので、相手に合わせていなかったのかと思い知らされました。表面上のご挨拶、営業ではやはり受注に結びつきにくい部分がありますので、本日のセミナー後の営業業務に自信を持って取り組みたいと思います。【配管・住宅設備業】

「売れる人」は実践している営業基本フローが大変参考になりました。特に客の知識と興味レベルを探るという内容には納得させられました。今までの営業スタイルはどちらかという一方的な営業スタイルでしたので、相手に合わせていなかったのかと思い知らされました。表面上のご挨拶、営業ではやはり受注に結びつきにくい部分がありますので、本日のセミナー後の営業業務に自信を持って取り組みたいと思います。【配管・住宅設備業】

ご参加要項

参加者(1名様)	中産連会員 29,400円(税込) 中産連会員外 34,650円(税込)
申込方法	下記申込書に必要事項をご記入の上、切り取らずにFAXにてお送りください。(www.chusanren.or.jpからもお申込み可能です) 受領後、確認のご連絡をいたします。受講票・請求書は、開催日1~2週間前に申込責任者宛に発送いたします。 ※前日、当日のキャンセルはご容赦ください。ご参加者の都合が悪くなった場合には、代理出席をお願いいたします。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申込みはお断りしております。ご了承ください。
申込先	社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川・永田 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL:052-931-9826 FAX:0120-342-340
振込先	お振込みは、開催日前日までに下記銀行口座へお願いいたします。 三菱東京UFJ銀行 名古屋営業部 当座No.420222 <口座名:社団法人中部産業連盟>

営業初心者のための即(速)戦力養成研修 参加申込書

参加される日付にシ点をおつけください。			平成 年 月 日
<input type="checkbox"/> 平成24年5月16日(水) <input type="checkbox"/> 平成24年11月21日(水)			
所属・役職名	氏名(フリガナ)	年齢	
会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数
		百万円	人
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)		会員	会員外
会社名		〒	
所在地		TEL () -	
		FAX () -	
E-mail アドレス		所属・役職名	
		申込責任者	
		氏名	

今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用いたします。詳細は当連盟HP(<http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html>)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願いいたします。 関連情報が不要の場合には右記にシ点をください。 セミナーなどの関連情報の案内を希望しない



FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 小橋川・永田 行