

行き当たりばったり、出たとこ勝負の営業手法から脱出したい方へ

オンライン受講  
(Zoom)

これだけは身につけておきたい

# 契約が取れる「法人営業の基礎実務」

＼ お客様に付度することなく、主導権を取りながら売れる！ ／

とき

2021年 7月 15日(木) &lt; 1日研修 10:00~17:00 &gt;

開催形式

オンライン開催 (Zoom)

ご参加いただきたい方

## ●法人営業のご担当者

※特に

- 予算(ノルマ)を達成できない方
- 業績が安定しない方
- 今の自分の営業スタイルを見直したい方
- 新しく営業部門に配属された方(新卒/異動/転職)

営業は「準備」で決まる！あなたの営業力は確実に上がる！

- ☑ 初回訪問でお客様と上手く関係が築けない(次のアポイントがとれない) …
- ☑ ヒアリングしても、お客様の課題を見つけられず、課題解決への提案ができない…
- ☑ いつも提案どまりで、なかなか契約まで至らない…

今、営業活動をしていて、このような状況に陥っていませんか？

昨今の営業現場においては、少子高齢化による市場縮小、技術革新や為替変動への対応を始め、営業担当が安定した業績を生み出すための環境はなかなか整っていません。

そこで、本研修では今営業活動で様々な課題をお持ちの方でも、

- お客様に気を遣いすぎて付度することなく、本音で付き合いながら契約を取る方法
- 初回訪問で好感触を掴み、次々と契約を勝ち取る万全の準備のしかた
- 安定的に契約が勝ち取れる『5つのステップ』の営業活動の進め方

を身につけます。

これにより、今まで自分の営業スタイルに半信半疑だった方は、契約を取るまでにやるべき実務が明確になります。

過去研修にご参加いただいた方からは、

- まさに求めていた「法人営業の教科書」ともいえる内容でした。  
 一連の営業の進め方が明確になりました。これから自信を持って営業活動ができそうです。(自動車部品 24歳)
- 営業活動の5ステップを知ること、自分の課題を客観的に整理することができた。  
 (食品製造販売 25歳)
- 高い業績を出している人と今の自分を比べると、やるべきことができていないとわかった。  
 これからやるべきことが明確になり、手応えを感じました。(情報・通信 23歳)
- 思っていたより成功パターンが単純だと分かった。この研修を受けて悩みを減らせた。(商社 23歳)
- この歳で初めて営業を経験するので、経験者に追いつくために効率と効果を追求したかった。  
 この研修で質の高い営業プロセス設計と話法を学べ勇気が湧いてきました。(機械・部品 35歳)

といったお声をいただいております。

今営業活動において様々な課題(業績が安定しない…/予算が達成できない…/顧客と信頼関係が築けない…等)をお持ちの方にとっては、**営業力の強い土台を築き、安定的な実績が残せるスキルが身につく**大変有意義な1日になることをお約束します。

# これだけは身につけておきたい 契約が取れる「法人営業の基礎実務」

## 講師

### 営業コンサルタント

大手機械メーカーに入社後、新規開拓を中心に複写機・ファクシミリ・PC・ワークステーションの営業を担当。大手製造業の主幹営業・担当課長を歴任。その後、同総合教育研究所へ異動。シニア・コンサルタントとしてグループ企業の教育体系づくりを行う中、人材育成プログラムの開発やプロジェクト・マネジメントの導入にも携わる。2008年に創業。実践的かつワークシートを活用した法人営業の研修が好評。法人営業の効果的な進め方に関する著書を上梓しており、法人営業の素人からベテランまで必要な実務内容が体系的にわかりやすく書かれている。

## ◆研修プログラム

<b>1. 法人営業とは</b>	<b>4. 「調査活動(情報分析&amp;仮説構築)」のしかた 演習→発表</b>
(1) 法人営業の特徴を知る (2) 法人営業の標準プロセスを知る	(1) 仮説検証のための調査活動のプロセスを設計する方法 (2) 不明点をうまく確認する方法 (3) 質問を上手に使い分ける方法 ～情報を洗い出させる質問、情報を整理してまとめる質問～
<b>2. 「事前準備」のしかた</b>	<b>5. 「提案活動」のしかた 演習→発表</b>
(1) 事前準備活動のプロセス設計の仕方 (2) 顧客訪問の準備内容とその方法 (3) フィーチャー&ベネフィットを明確にし、競合と差別化する方法	(1) 課題を抽出し、提案活動のプロセスを設計する方法 (2) 前向きな検討につなげる提案話法
<b>3. 「訪問活動(信頼獲得&amp;情報収集)」のしかた 演習→発表</b>	<b>6. 「契約活動」のしかた 演習→発表</b>
(1) 訪問活動のプロセスを設計する方法 (2) 営業活動に必要な情報を整理する方法 (3) 顧客の意思決定の流れを正確に把握する方法 ～精度の高い顧客分析のために～	(1) クロージング(契約活動)のプロセスを設計する方法 (2) 障害要因に対応するために、大義名分を検討する (3) 障害を乗り越える準備方法
	<b>7. 研修のまとめ</b>
	・全体の振り返り、質疑応答

## これだけは身につけておきたい 契約が取れる「法人営業の基礎実務」(7/15) 参加要項/参加申込書

参加費(1名様)	中産連会員30,800円(消費税込) 中産連会員外36,300円(消費税込)
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	① 開催日の約1週間前になりましたら、参加者宛に「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ② テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご利用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 テキスト発送後(開催日の約1週間前)………受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区東区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail: seminar@chusanren.or.jp

会社名 \_\_\_\_\_ 年 月 日

〒 \_\_\_\_\_

所在地 \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

参加者所属部課役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス
	-----		
	-----		

申込責任者所属部課役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 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、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)				



FAX 0120-342-340

マネジメント事業部 小橋川 行 ★

セミナーNo.0707