

営業で必ず成果を出す70のポイント

2021年 **11月30日** (火)
10:00 ~ 16:30

対象▶ 営業活動の担当者・管理職

定員▶ 40名 (参加申込み先着順)

※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、本研修会はオンライン開催といたします。
(Web会議システム〈Cisco Webex Meetings〉を活用します。
参加される前に、アプリケーションのインストールをお勧めいたします。)

講師

宮戸 章光 氏

ソフトブレン・サービス株式会社
シニアコンサルタント



東京大学等との産学共同研究を通じて、「営業を科学する」を提唱する営業コンサルティング会社で建築関連業、メーカー、商社、情報通信、サービス等7,469社の営業支援実績。営業プロセス構築、課題解決思考、商談トークスクリプト作成からロールプレイングなどの幅広いテーマの講演実績。異業種交流型ビジネススクール「プロセスマネジメント大学」のメイン講師。経営学修士(MBA)修了。明治大学政治経済学部卒業。専門商社時代はトップセールスとして活躍。

受講料 (おひとり様) テキスト代・消費税を含みます。

会員 6,000円 非会員 24,000円

請求書は、申込受付後にメールにてお送りいたします。

会員様限定特典 ①・②併用可能です。

① **複数申込割引** お二人目より**全員1,000円割引**

② **ポイント割引** 120ポイントで1名様**の受講料半額**

※ポイント保有数など詳細は、事務局までお問い合わせください。

研修プログラム

- ▶営業活動の全体を理解し、自分の活動を振り返り、ミスやモレに気づくことができます
- ▶新規開拓のステップを学び、成果が上がります
- ▶営業活動に自信がつかます

【アプローチ編】

- 1. アプローチにおける問題点と対応策**
 - (1) 事前準備と必要な顧客情報の収集は (2) 仮説の立て方
 - (3) ゴール(狙い、落としどころ)の設定法
- 2. アプローチを成功に導く3つの武器**
 - (1) アプローチトーク お客様が思わず身を乗り出すトークと作成法
 - (2) アプローチツール 「これは！」と思わせるツールとは
 - (3) 抵抗排除策 「間に合っている」など断り文句への対処策
- 3. アプローチで信頼関係を構築せよ**
 - (1) 共感を獲得 (2) 自分の能力を示す (3) Win-Winの関係を示す
- 4. ヒアリングで欠かせないポイント**
 - (1) ニーズを深掘りせよ (2) ゴールを明確にする
 - (3) BATHを聞き出す <<B: 予算 A: 決定者 T: タイミング H: 人材>>
- 5. 事例に学ぶ 新規顧客開拓アプローチ成功事例**
 - (1) 「段取り(プロセス)」を設計する(新規顧客)
 - (2) 今ある取引関係を利用して、営業を進める(既存顧客)

【プレゼン・クロージング編】

1. お客様の胸に突き刺さるプレゼンをする準備
2. お客様の疑問・疑念を払拭し、安心感を与える
3. お客様に決断を促す3つのクロージング法

お申込み方法

申込締切: 11月24日(水)

当社ホームページの申込フォーム(下記URLおよび右記QRコード)より、
必要事項を入力のうち、お申し込みください。

<https://www.33bank.co.jp/wcf/content/33ir/oder2.html>



お申込みからご参加までの流れ

お申込み
の受付

当社より、請求書を
メールにて発行します
(受付翌営業日ごろ)

受講料の
振込入金を
お願いいたします

当社より、
参加いただくURL、
資料等をメールにて
お送りします
(開催3営業日前ごろ)

セミナー当日、ご案内した
URLにアクセスして
ご参加ください

※受講のお取消しは、開催日前日の午後5:00までにご連絡をお願いします。

※開催当日のキャンセルは、受講料を申し受けます。

※参加する端末・通信環境は参加者様にてご準備ください。参加者様の端末・通信環境の不具合が生じた場合、返金はいたしかねます。

※お申込み時に入力された情報は、研修会運営のためにのみ利用し、個人を特定できない範囲内で講師と共有する場合がございます。

【お問い合わせ】
株式会社三十三総研

三十三ビジネスクラブ事務局
ホームページアドレス

TEL: 059-351-6460 FAX: 059-351-7005
<https://www.33bank.co.jp/33ir/>