

No.3



販売・マーケティング・商品開発コース

成約率を高める営業力向上講座

～ “ 全社営業 ” の時代 「 商談力 」 強化への道～

企業・チームの営業力を強化するためには、顧客の立場に立ったコミュニケーションを取り、信頼関係を築くことなどの「商談力」の強化が必要不可欠です。

この研修では、実際の商談場面を想定したロールプレイングを通じて、「商談力」の強化を図るとともに、顧客視点に立った営業プロセスについて学んでいただき、自社への定着について検討していただきます。

1回の日数を2日間に短くして、参加しやすくなりました!

募集案内

研修期間

5.11_木～12_金
6.8_木～9_金 **計4日間**

対象者… 管理者、リーダー及び管理者候補
※営業職以外の方(購買部門、資材部門等々)でも学べる内容です。

会場… 中小企業大学校人吉校

募集人員… 30名

受講料… 35,000円(税込)

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|----------------------|-------------|-----------------------|---|
| 平成29年 5/11 (木) | 9:15～ 9:30 | 開講式・オリエンテーション | |
| | 9:30～12:30 | 営業で成功するための心構えと進め方 | 営業パーソンに求められる考え方や役割を理解していただくとともに、自身の営業活動を振り返り、営業プロセスについて、学んでいただきます。 ・営業パーソンに求められる考え方 ・自身の営業活動の振り返り ・営業活動と商談プロセスの見直し |
| | 13:30～16:30 | 受講者交流会 | 訪問前の準備とアフターフォローを含めた、実際の商談での交渉場面を想定した演習を複数回行うことで、実践力を高めていきます。 ・セールストークとヒアリングのブラッシュアップ ・営業シナリオの構築 |
| 5/12 (金) | 9:30～12:30 | 顧客満足度を高める営業プロセス(1)(2) | ・自社紹介、製品・サービスの紹介の進め方 ・アプローチからブレイクロージックまでのポイント ・営業ツールの活用 ・顧客視点の商談力・交渉力(演習) 1.ロールプレイング 2.顧客視点のフィードバック |
| | 13:30～16:30 | | |

インターバル期間 作成したプレゼンテーション資料等を用い、実際に営業を行っていただき、その結果を6月の講義で発表していただきます。

| | | | |
|------------|-------------|-----------------------|--|
| 6/8 (木) | 9:30～12:00 | 顧客満足度を高める営業プロセス(3)(4) | インターバル期間中に実践していただいた営業活動の結果を基に、ブラッシュアップを行っていただきます。 1.営業活動の結果の振り返りと発表 2.ロールプレイングによるブラッシュアップ(演習) 3.プレゼンテーション資料の作り方 4.クロージックのポイント 5.営業活動のPDCA |
| | 13:00～16:30 | | |
| 6/9 (金) | 9:30～12:00 | 組織として成約率を高めるポイント | 自社組織に、営業プロセスを定着させるための方策について、学んでいただきます。 1.組織営業力の強化 2.自社への定着の方策 |
| | 13:00～16:30 | | |
| | 16:30～16:40 | 終講式(修了証書交付・アンケート記入) | |

※実施にあたり内容等が変更になることがあります。

ここがポイント!

- ☑ 営業パーソンが身につけるべき必須スキルをしっかりと学んでいただきます。
- ☑ 営業プロセスの基本を理論から学んでいただきます。
- ☑ 演習を通じて、実践的な商談、交渉、プレゼンテーションの方法を学んでいただきます。

講師紹介



マーケティング参謀室代表
山口 雅人(やまぐちまさひと)

神戸市出身。立命館大学経営学部卒業後、大手食品メーカー、家電メーカーにて営業職に従事。その後、わが国でのワントゥワンマーケティングの草分け的存在である経営コンサルタント会社に勤務し、独特の「売れるしくみ」を開発。マーケティング参謀室代表としてコンサルティング活動のかたわら、全国の商工会議所、商工会を始めとする各機関にて講演。著書に「やっとわかった売れるしくみのつくり方」日新報道。

お勧めします!.....

- セールストークに磨きをかけたい方
- 顧客との信頼関係を築くスキルを身につけたい方
- 自社の営業プロセスを構築、または改善し、定着させたい方

関連研修のご案内

No.34 売上アップのための販売情報活用術【熊本教室】
平成29年10月19日(木)

No.15 役立つ提案営業の考え方と進め方
平成29年10月23日(月)～24日(火) /
11月21日(火)～22日(水)【全4日間】

平成29年度 受講申込書

中小企業大学校人吉校
FAX 0966-22-1456

| | | | |
|------------------------|-----------|--------------|--|
| 所在地 (住所) | 〒 - | 代表者 役職名 | |
| フリガナ 企業名 (または屋号) | | フリガナ 代表者名 | |
| 代表番号 | TEL () - | FAX () - | |

【事務連絡先】

| | | | | | |
|--------|-------|--------------|-------|---------------------|--|
| 担当部課 | | 役職 | | フリガナ 担当者名 | |
| 連絡先TEL | () - | 連絡先FAX | () - | | |
| | | ※上記と同じ場合は省略可 | | | |
| 連絡先住所 | 〒 - | E-mail: | | | |
| | | ※上記と同じ場合は省略可 | | メルマガ配信の希望 (有 ・ 無) | |

事業概要 ※該当する記号・番号に○印をつけてください。

| | | | | | | | |
|------------|---|------|---|-------|----|---|---|
| 資本金 | 万円 | 従業員数 | 名 | 創業 | 西暦 | 年 | 月 |
| 業種 | D 建設業 E 製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I-1 卸売業 I-2 小売業 J 金融・保険業 K 不動産業 M-1 宿泊業 M-2 飲食サービス業 R サービス業 T その他() | | | 主な取扱品 | | | |
| 製造業 中分類 | 9 食料品 10 飲料・たばこ・飼料 11 繊維 12 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 印刷 16 化学 17 石油製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品 21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品 25 はん用機械器具 26 生産用機械器具 27 業務用機械器具 28 電子部品・デバイス 29 電気機械器具 30 情報通信機械器具 31 輸送用機械器具 32 その他 | | | | | | |

入寮(校内宿泊)について ●大学校施設(浜佳寮)へは、研修期間の前日から最終日の翌日までお泊りいただけます(有料)。※満室の際はご容赦ください。

| コース 番号 | コース名 (短縮して記入してもかまいません) | フリガナ 氏名 | 役職 (役職を記入の上、該当部に○) | 性別 | 年齢 | 入寮申込 (校内宿泊) | 入寮期間 (校内宿泊) |
|-----------|---------------------------|----------------------|------------------------------|-------------------|---------|-----------------|-----------------------|
| 3 | 記入例 成約率を高める営業力向上講座 | ヒトヨシ タロウ 人吉 太郎 | 営業課長 代表者・役員(○)・管理者・管理者候補等 | 男・女 | 40 歳 | 入寮する → 入寮しない | 5/11~ 5/12 (1泊 2日) |
| | | 緊急連絡先等 TEL【自宅・携帯電話等】 | | 090 - 〇〇〇〇 - ×××× | | | |
| | | | 代表者・役員・管理者・管理者候補等 | 男・女 | 歳 | 入寮する → 入寮しない | / ~ / (泊 日) |
| | | 緊急連絡先等 TEL【自宅・携帯電話等】 | | - | | | |
| | | | 代表者・役員・管理者・管理者候補等 | 男・女 | 歳 | 入寮する → 入寮しない | / ~ / (泊 日) |
| | | 緊急連絡先等 TEL【自宅・携帯電話等】 | | - | | | |

その他の留意事項 ※宿泊室は、身体の不自由な方(車椅子ご利用の方)のための部屋がございます。ご希望の方はその旨を記入ください。

貴社では、この研修をどこでお知りになりましたか。該当する番号に○印をつけてください。

- | | | | |
|------------|----------|-------------|---------------|
| 1 ダイレクトメール | 4 大学校機関紙 | 7 金融機関からの紹介 | 10 県・市等の機関紙 |
| 2 研修ガイド | 5 受講者の紹介 | 8 新聞・雑誌等 | 11 その他(具体的に) |
| 3 ホームページ | 6 商工団体等 | 9 テレビ・ラジオ | |

【個人情報の保護について】 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用いたします。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。
ただし、お客さまの同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

●申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

◆お問い合わせ先

中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL:0966-23-6800
(平日9:00~17:45)
FAX:0966-22-1456

◆お申込方法 上記の申込書にご記入の上、以下までご送信ください。

FAX

FAX: 0966-22-1456

ホーム
ページ

人吉校

検索

