

成果を上げる営業交渉術

広島校

[中小企業大学校広島校開催]

営業・マーケティング

研修のねらい

営業部門の成果を上げるためには、その活動が戦略的かつ組織的でなければなりません。一方、個々の営業員のスキルアップも大変重要な要素です。

この研修では、できる営業員の行動より、プレゼンテーション（顧客への伝え方）・コミュニケーション（傾聴・質問力）・ネゴシエーション等の必要なスキルについて演習を交えて習得すると共に、管理者としての部下指導の具体策（コーチング・OJT等）・育成ポイントも学びます。

研修のポイント

- ☑ 「できる営業員」の行動より、どこが「できる」部分なのかを詳しく解説します。
- ☑ 営業員として成果を上げるために必要なスキル・テクニックを演習を交えて習得します。
- ☑ 「できる営業員」の育成手法を学び、ロールプレイングにて具体的な指導方法を身に付けます。

研修期間

2023年 7/19水～21金
(3日間、21時間)

対象者

営業部門の
管理者・リーダー等

定員 30名

受講料 32,000円(税込)

会場

中小企業大学校 広島校

〒733-0834
広島市西区草津新町1-21-5
TEL 082-278-4955

受講者の声

・現状の情勢に照らし合わせた講義内容(今までにないスタイル)だったので、実務に活かせる大きなヒントになりました。

月日	時間	科目	内容
7/19 水	8:50～ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00～12:00	成果を上げる営業員の考え方と行動パターンを学ぶ	成果を上げる営業員の行動様式から、営業員のあり方について理解します。 ・できる営業員の行動様式&基本原則 ・顧客との信頼関係の構築法 ・商談プロセスを明確にしよう! ・振り返り&確認演習
	13:00～17:30	オンライン営業のコツとツボ	今後の営業に欠かせないオンライン営業について学びます。 ・今後主流となるオンライン営業 ・Zoomによる営業のポイント
	17:45～19:00	受講者交流会※1	
7/20 木	9:00～12:00	成果を上げる営業員の必須スキルを学ぶ①～コミュニケーション編～	成果を上げる営業員となるために必要なスキル、並びに、営業管理者として部下を育成する際に必要なスキルについて、演習を交えて学びます。 ・営業プレゼンテーション(伝え方の訓練) ・顧客とのコミュニケーション方法(傾聴、質問力など) ・営業として必要な質問手法を学ぶ ・実例を使った質問ロールプレイング
	13:00～17:30		
7/21 金	9:00～12:00	成果を上げる営業員の必須スキルを学ぶ②～交渉編・育成編～	2日間学習した知識を基に、実際に自社の営業員のあり方を描き、その育成計画について立案する演習を行います。併せて、営業員に必要な不可欠な交渉能力向上に関する演習も行います。 ・できる営業員として部下指導の具体策(コーチング、OJTのやり方など) ・アセスメント手法を使った部下育成のポイント ・ロールプレイング ・営業交渉術の手法 ・交渉計画の立案
	13:00～16:00		
	16:00～16:10	終講式	修了証書の交付

※1 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、受講者交流会は当分の間中止いたします。開催する場合は改めてご案内いたします。
※2 カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承下さい。

講師紹介(敬称略)



ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役

渋谷 雄大 (しぶや たけひろ)

神奈川大学卒業後、訪問販売会社に最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン事業部門の責任者としても、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。その後、同社が倒産、サプリメント専門チェーン事業の譲渡交渉を担当。サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社譲渡成功に導く。自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。自然派化粧品会社を退職後、WEBを活用したプロモーションを実践。営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。現在はFacebookなどのソーシャルメディアを活用した、中小企業向けのファン育成コンサルティングプログラムや営業力強化など企業の収益向上コンサルティングを中心に展開。

●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当社より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。

受講料は記載された指定期日までにお振込みください。

※振込手数料はご負担ください。

※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●校内宿泊施設(拓心療)のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方はWEB申込み時にご入力ください。

●宿泊費:2,500円/泊(税込み・朝食サービス)(2023年5月1日現在) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。

●昼食・夕食については、校内の食堂(有料)をご利用いただけます。

●受講者交流会

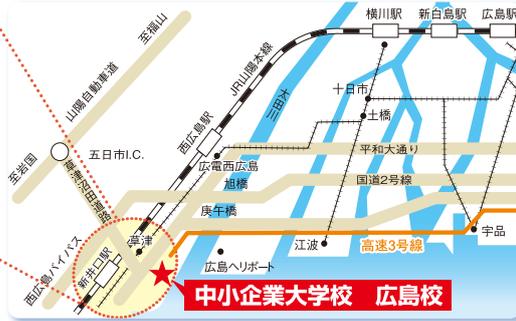
新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、中止しております。

再開する場合は、受講者の皆さまに改めてご案内いたします。

●中小企業大学校広島校への交通アクセス

詳細地図

広域地図



《公共交通機関をご利用の場合》

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩12分
「JR西広島駅」「JR新井口駅」で宮島線に乗り換え

《市内バスをご利用の場合》

広島バス25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分
アルパーク発LECT行きのシャトルバスLECT下車徒歩約6分

《お車の場合:69台駐車可能(無料)》

広島高速3号線 商工センター出入口から約1分
山陽自動車道からは、商工センター方面へ
(五日市ICから約15分、廿日市ICから約20分)

《タクシーご利用の場合》

草津新町の中小企業大学校までご指示ください。

WEB申込みの方法 (2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットがあります!

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力
→ **初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方** をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- 1 ① 広島校のトップページにある「Web申込みへ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

広島校トップページ



Web申込みへ



Web申込み

各研修画面



Web申込み

初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。



受講申込み画面

確認画面へ

- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします

- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから

—2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設—

jm-kenshu@smrj.go.jp