

成約率を高める営業の進め方

～営業の初中級者から上級者へのステップ～

研修のねらい

高業績を残す営業パーソンは、営業活動の基礎となる事柄を疎かにしないものです。本研修では、営業パーソンの心構えから知識として身につけておくべき基本的な事項を網羅した上で、営業スキル(技能)となる「プレゼンテーション」、「質問力強化」のトレーニングを行います。また、コロナ禍におけるリモート営業の基本を学び、インターバル期間中は、自社で営業活動に取り組んでいただき、振り返りを行います。

また、営業パーソンとしての強みと弱みを把握し、メンバー同士からのフィードバック(アドバイス)を受容することで自己認識を高める手法を学びます。

研修のポイント

- 営業の進め方について理解できます。
- 営業スキルの習得ができます。
- 営業成果を効果的に上げられます。

研修期間

2023年 5/16(火)～17(水)
6/13(火)
(3日間・21時間)

対象者

新任管理者、管理者候補

- 営業の基本を振り返り、成約率の向上を目指したい方
- 自身の営業活動を客観的に見直したい方

定員 30名

受講料 32,000円(税込)

※受講料は変更になる場合があります。

会場

中小企業大学校 三条校

新潟県三条市上野原570

月日	時間	科目	内容
5/16 火	8:50～9:00	オリエンテーション	
	9:00～17:00	マーケティングと営業	合理的な営業プロセスを実現し、クライアントの幅を広げるために、マーケティング分析の基本について習得します。 ● 環境分析のフレームワーク ● 効果的な市場開拓
		効果的なプレゼンテーション	成約への入り口になる営業プレゼンテーションについて、商談を獲得するための手法を実践トレーニングをしながら習得します。 ● フレームワークメソッドの活用 ● 興味を喚起する伝え方
5/17 水	9:00～17:00	成果の上がる商談	成約を獲得できる商談について、事前の情報収集から当日のコミュニケーションについて徹底的に考察し、ロールプレイ等で実践します。 ● 商談予備段階(訪問最初の2分間スピーチ) ● 商談のコミュニケーション(質問とニーズのマッチ) ● 商談の成功と失敗(特徴説明・利点説明・クロージング) ● リモート営業
※インターバル期間中に自社で営業活動の実践に取り組んでいただきます。			
6/13 火	9:00～17:00	営業実践の振り返り	インターバルでの活動の振り返りと改善ポイントの整理を行います。
		ヒアリング力と交渉力の強化	成約までの数々の障害を乗り越えるために強化すべき、傾聴と交渉についてトレーニングを中心に進めます。また、人材アセスメント手法を使って今後強化すべき能力の自己認知を深めます。 ● 傾聴の基本姿勢は顧客利益 ● 示唆質問と価値の方程式で成約を確立 ● 人材アセスメント手法解説 ● 営業実践(ロールプレイング)
	17:00～17:10	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がございますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



マネジン株式会社
代表取締役 腰高 康雄(こしだか やすお)

人材派遣会社から研修コンサルタント会社(株)マネジメンサービスセンター(MSC)に勤務し、営業企画部マネージャーを務め、全国売上トップとなる。その後、インターネットビジネスで独立開業の後、研修会社を設立。様々な営業現場での経験から生み出された、誰にでも実践できる営業力強化研修には定評がある。

WEB申込みの方法

令和5年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込みの簡略化や受講履歴などの確認ができます。

こんなメリットがあります！

- 書類記入が不要。また、初回申込み時に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で入力されます。→下記「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。
- 過去の申込履歴をご覧いただけます。(申込日・申込コース・受講者情報など)

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「受講お申込み」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします。

※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。



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」を選択します。(登録を希望されない場合は「否」を選択)



※初回お申込み完了後、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。

- 2 お申込み情報を入力し、「確認画面へ」をクリック。

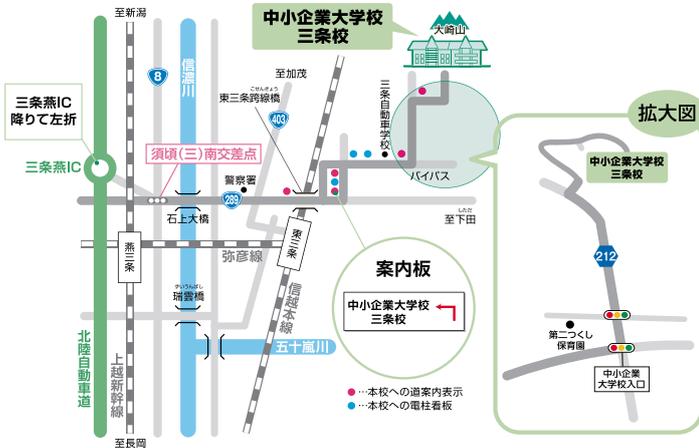
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします。

- 4 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)

※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。



◆ 会場のご案内



自動車ご利用の場合

- 北陸・関越自動車道(高速)「三條燕インター」…………… 7.4km(約25分)
- 国道8号線「須頃(三)南交差点」…………… 7.1km(約25分)

※ 国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三條跨線橋)を渡れば、本校まで7~8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

JRご利用の場合

- 上越新幹線の「燕三条駅」…………… 7.9km(タクシー約25分)
- 信越本線の「東三條駅」…………… 3.8km(タクシー約10分)

注意事項

※応募者多数の場合、受講人数を1社3名までに調整させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

受講申込みにおける個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者(業務委託先及び担当講師を除く)への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合、及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します。

◆ 受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

業種	資本金	従業員数
製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業・情報処理サービス業・その他の業種(※)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(※) その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。
(※) 経営コンサルタント等の中小企業への支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

◆ 研修の申込み方法

三條校ウェブサイトからお申込みください。
<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjyo/index.html>

◆ 宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、お電話またはWEB申込みの入寮申込欄に必要事項をご入力の上、お申込みください。お問い合わせフォームからも申込みできます。施設/ 宿泊室のほか、談話室・浴室・図書室・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。

寮費/ 1泊朝食サービス付2,500円(税込)
※寮費は4月より変更になる場合があります。詳しくはお問い合わせください。
※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。

食事/ 昼・夕定食合わせて1,300円程度
駐車場/ 無料(100台収容可能)

◆ 受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様宛てに、開講1か月前を目途に『受講受入決定通知書』を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。
※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

お問い合わせ先

中小企業大学校三條校 研修担当

〒955-0025 新潟県三條市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777



この印刷物は「グリーン購入法」に適合した再生紙を使用しています。