

営業のクロージングプロセスを習得せよ！

# 結果を出す営業マンが身につけている「折衝スキルと提案営業力」習得セミナー

開催日：2012年8月23日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 新東京本社セミナールーム

講師：(株)アクチャーコンサルティング いわ つき やす たか  
代表取締役 **岩月 康隆** 氏

略歴：

増収・増益のM-One戦略コンサルタントとして、「現場で使える実践的な指導」をモットーに成果を出すコンサルティングで200社以上の企業において増収・増益を実現している。新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導で定評がある。戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを20年にわたり提供している。戦略指導 戦術指導 実践指導のブレイクダウンのやり方には定評があり、セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた(充実度NO.1講師)との評価を得ている。

## 特色

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など、営業を取り巻く環境は変化しています。その環境下で、ただ単に「売りたい商品売る」という営業では、売れないのは当然です。お客様は「何を望み、何を解決したいのか」といった真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案をしていかなければ、売上を伸ばし続けていくことはできません。

本セミナーでは、営業現場で必要とされる実際のクロージングまでの各プロセスにおける折衝スキル及び提案営業の知識とロープレによる技術の習得を目的とします。営業の基盤となる提案力を強化するため、折衝相手の立場や考え方などに合わせた、同調、傾聴、質問、ニーズ把握、話法などクロージングに向けたスキルを習得いたします。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- どんな営業が結果を残しているのか
  - 営業環境が大きく変わってきた
  - どんな営業を目指すのか
  - そもそも営業の仕事とは何なのか？
- お客様の購買心理とクロージングステップ
  - お客様はなぜ買うのか？
  - 営業の「量」と「質」
  - 営業プロセスと営業サイクル
  - 提案営業のクロージングへの5つのステップ
- 提案営業5ステップの実践
  - <ステップ アプローチ> ～コミュニケーションの基本～
    - 自己のテンションの高め方
    - 3つのあいさつ
    - コミュニケーションスタイルを活用した同調
  - <ステップ 人間関係構築> ～距離を縮める技法～
    - 洞察によるお客様の価値探索
    - お世辞にならない「誉め方」の技術
    - 共通点探索
    - 話し方の基本【ワーク】

- <ステップ 課題確認> ～ニーズ把握話法～
  - 質問の種類と活用方法
  - 傾聴力と質問力
  - 真のニーズを把握する技術【ロールプレイング】
- <ステップ 必要性・提案> ～プレゼンテーション～
  - ダウンアップ話法と同意の技術
  - 必要性を商品説明につなぐ技術
  - 商品説明の基本
  - 説得力をアップするPREP法【ワーク】
- <ステップ クロージング> ～商談成立への最後の一押し～
  - 買うことを前提にした「二択」トーク
  - ネガティブな感情との戦い方
- 4. 提案書の作成
  - 提案書の作成技法…折衝内容の書面化【ワーク】

**参加申込書** ( \*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」 ) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/23(木) 結果を出す営業マンが身につけている「折衝スキルと提案営業力」習得セミナー 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな	-----	
					役職・氏名	-----	
					E-Mail	-----	
業種(具体的に記入してください)				*ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店		
参加者 ( )内にふりがなをご記入ください。	氏名	( )	所属	役職			
	氏名	( )	所属	役職			
	氏名	( )	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]  
 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951  
 \*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当