

2 社長・経営幹部・営業部門長・拠点長・管理者、営業担当者(幹部候補)の皆様向け

—— 景気回復の恩恵の少ない企業が業績を向上させる秘策はここにあり ——

# 社長と幹部の営業活動 「トップセールスによる大きな数字のつくり方」

開催日: 2015年11月6日(金) 10:00~16:45

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: 和田創研 代表 **和田 創 氏**

略歴:

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて社員の意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。支出削減ではなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で甦らせてきた。「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した、「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。「提案営業研修公開コース」を主宰するなど、企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。  
〈著書〉『結果を出せない営業はこう立て直す』『御社の営業をよくするヒント』他。

## ◆特色

会社を存続、発展させるためには、常に営業活動を重視しなくてはなりません。しかし、中小企業や地場企業のなかには営業部門が弱いところや、営業社員が少ないところもあります。例えばメーカーでは、技術力や製造力の面が優れていても、大手企業等と比べて「営業力」の面で劣勢に立たされることもあります。となると、社長や幹部が「トップセールス」を積極的に推進せざるをえません。

本セミナーでは、果敢な営業活動をためらいがちな社長を念頭に、新規・既存を問わず、有力企業の上層部へ働きかける「開発営業」のセオリーとノウハウを分かりやすく解説いたします。大きな収益の積み増しと創出を図ることができ、トップセールスに勇気と自信が湧く、深い気づきも得られます。さらに、社長が社員を指導する際の有益なヒントを解説いたします。

※ご参加者にもれなく、講師の最新刊  
トップと営業管理者向け『結果を出せない営業はこう立て直す』を呈呈。



## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

〔はじめに〕 減る引き合いに頼ると会社が回らない

### 基礎編◆トップセールスのセオリー

～会社の成長に弾みをつける、第一級の「営業力」を養う！～

- 第1部◇トップセールスへの第一歩  
～営業の成果を損なう最大の勘違いとは
- 第2部◇絶対を守るべき営業の基本  
～真っ先に根本思想と立ち位置を改めよ
- 第3部◇成果向上へ押さえるべき急所  
～どうすれば大きな数字をつくれるか?
- 第4部◇プロセスマネジメントの要諦  
～行ったなら、通えるように引いてくる

### 実践編◆トップセールスのノウハウ

- 第1部◇フェーズ1: アプローチ  
～狙い澄ました顧客へ面談を申し入れる
- 第2部◇フェーズ2: コンタクト  
～情報営業で決定権者との関係を深める
- 第3部◇フェーズ3: サーベイ  
～商機の探索とニーズの発掘に踏み込む
- 第4部◇フェーズ4: コラボレーション  
～キーマンと課題の解決策を練りあげる
- 第5部◇フェーズ5: プレゼンテーション  
～根回しを経て、両家の公式な見合いへ
- 第6部◇フェーズ6: クロージング  
～大きな成果を刈り取り、固い絆を築く

〔あすから〕 トップセールスへ心の太鼓を打ち鳴らせ

## 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...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/6(金) 社長と幹部の営業活動「トップセールスによる大きな数字のつくり方」【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)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) 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	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	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 研修担当(H)  
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。