

2022

営業の「心構え」「基本スキル」を徹底的に身につける！

 4/19^火
 10:00~17:00

 営業の基本からレベルアップに最適！
 営業プロフェッショナルへの道


講師

Spotlight Consulting(株) 代表取締役
営業コンサルタント
 たかすぎ りょうたろう
 高杉 亮太郎氏

【略歴】 1986年熊本県出身、(株)NFコンサルティング、リード・ジャパン(株)において、営業スキルで最も困難とされる一般消費者向け電話営業で成果を上げ、さらに企業向けテレマーケティングでスキルを磨き売上げ、実績を積み上げる。その後、営業コンサルタントとして独立。営業の初心者でも100%、紹介で新規顧客を楽に開拓して売上のベースを作れる独自ノウハウを開発。生命保険・損害保険・不動産をスタートにあらゆる営業分野で、経営者や営業担当者などに新規顧客を獲得し続ける方法を伝授する若手コンサルタントとして注目されている。

【会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

特色

営業なくして経営なし。営業はどこの企業でも必要不可欠な職種です。ただ、営業としての心構えやお客の心理、商談のスキルがないと一人で悩んだり、苦しんだり、負の連鎖に迷い込んでしまうことも多々あります。営業は簡単な仕事ではありませんが、やるべきことをきちんと行動していれば、苦しんでも最後には必ず成果が得られます。

本セミナーでは若手営業コンサルタントが自分の失敗談や苦労話をベースにしなが、営業で成功するための秘訣を体系的にわかりやすく解説します。皆様の積極的な参加をお待ちしています。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 営業が出来れば、どこの会社でも生きていける

- (1)私も味わった人生のどん底
- (2)売れると変わる周囲と自分

2. 顧客に信頼されてから始まる営業の道

- (1)お客様はあなたを信じていない、だから
- (2)自分の心が表情、姿勢に現れる
- (3)話し上手よりも聞き上手

3. まず、自分を知り、敵を調べよ

- (1)自分、商品、会社の強みは
- (2)得意先の情報を得る HP 店舗 商品
- (3)ライバルを分析する
- (4)相手のニーズはどこにあるか 仮説を立てる

4. 営業の最難関 テレアポの進め方

- (1)テレアポで効果を発する「問い」とは
- (2)テレアポは二者択一で

5. これは役立つ！商談で使える3つの質問

- (1)最初の質問 「理想の状態は？」
- (2)第二の質問 「現状はどうですか？」
- (3)第三の質問 「こういうイメージですか？」

6. 売上を大きく左右するクロージングの技術

- (1)テストクロージングとは
- (2)反論に準備せよ
- (3)「自分では決められない」と言われたら

受講方法

本セミナーは、『会場受講』東京（木場）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社セミナールーム」にお越しください。
東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワー S棟14階（東京メトロ東西線「木場駅」）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料

※「入会特典」・「継続特典」をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

会員 26,400円

お2人目以降は複数割引 会員:21,120円

* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

* 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。

一般 34,100円

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

* キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎03-5653-3951 ✉edu-tky@rri.co.jp