

2022

たった2枚の紙が一生、新規顧客に困らない営業マンに変身させる

6/14(火) 最強の営業力を発揮する！

10:00~17:00 新規開拓セミナー

講師 (株)オーシャンズ 代表取締役 **三井 裕氏**
みつい ゆたか



【略歴】 大学卒業後、大手デベロッパーにて大手・上場企業への新規開拓に特化した法人営業を経験しトップセールスに輝く。2010年に(株)オーシャンズを設立。営業力、人間力(コミュニケーション力)を向上させるオーシャンズアカデミーを全国33か所にて運営し現在受講者は3万4千人を超える。自身は年間200回を超える研修やトレーニングを全国で実施中。

【著書】Amazonセールス部門1位獲得「たった2枚の紙が一生、新規顧客に困らない営業マンに変身させる」

【会場】 大宮ソニックシティ

特色

テレワークが主流になりつつある今、営業として「見込み客を見つけられない」「売上げが上がらない」そんな悩みを抱える方へ。どんな業種でも「新規開拓の方法」をきちんと身につける事で、断られるつらさや、売り込むストレスから解放され、成果を出し続けることができるようになります。

本セミナーでは、7割の心理学と3割の科学によって構築されたセールス・トレーニングをもとに、「トップセールスマンのノウハウ」を身につけられます。受講後の満足度アンケート99.8%のプロトレーナーによる、翌日からすぐ実践できる営業力強化講座です。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. マーケットの変化

- (1)飛び込み営業からの卒業
- (2)20世紀型と21世紀型の営業の違い
- (3)マーケットの変化に対するセールスの変化

2. マーケットの原則

- (1)全ての業界に通用する原則
- (2)契約ではなく断られる必要性

3. 新規開拓できる営業マンの特徴

- (1)まずは「確かめる」
- (2)8勝7敗主義
- (3)アベレージ主義
- (4)具体的に素早く動く 他

4. 新規開拓に必要な行動としくみ

- (1)アポイントは電話からメールへ
- (2)アポが取れる呼吸法
- (3)「清潔と心の扉」
- (4)時間泥棒と安心感の関係
- (5)欲しいと言われる営業マンの特徴 他

5. 新規開拓が出来る5つの階段

- (1)安心感の必要性
- (2)「与える」から「引き出す」
- (3)利益をイメージさせる方法
- (4)新規開拓 ⇒ 「たった2枚の紙で新規顧客を開拓し続ける方法」
- (5)断られた時の対処方法

6. 新規開拓に必要なコンテンツ

- (1)これをさえあれば断られない！新規開拓に必要なコンテンツ
- (2)新規開拓に必要なデータと情報

受講方法

本セミナーは、『会場受講』埼玉（大宮）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「大宮ソニックシティ」にお越しください。
 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティビル（JR「大宮駅」西口）

※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
 一般 34,100円 *「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。

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