

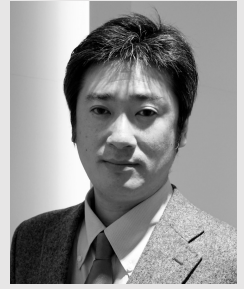
新企画

あなたも明日から営業マン！営業の基礎とコツをみにつけよう！

2023
6/14(水)
10:00~17:00

新任営業者向けセミナー！
営業マンへの第一歩

講師 (株)ディベロップメント 代表取締役 **片貝 竜也**氏



【略歴】 大学卒業後、半導体メーカーに就職。新規販路拡大と新しい営業手法を構築し、売上No.1となる。その後、人材派遣会社の支店運営では、前年比200%の売上を実現。その後、採用・教育に携わり、人事制度や教育制度の確立、新規事業や子会社立ち上げなど多くのプロジェクトの指揮を執る。2008年株式会社ディベロップメントを設立。売上・利益拡大に導く制度構築、人材育成事業、営業育成を中心に活動している。

【会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

特色

営業で活躍するためには正しい思考をベースとした行動が求められます。本セミナーでは、新たに営業を実施する方が営業として活躍するための考え方、どのようにすればお客様に信頼されて売れる営業になるのか、売上を上げる営業が実施している思考、アプローチからクロージングのポイントを基本から学ぶことができます。変化する時代に強い営業のスタイルを理解していただき、コツを掴むための練習を実施します。初めて営業を実施する人から若手の営業に知っておいていただきたい内容です。

※録音・録画はご遠慮ください。

カリキュラム

1. はじめに

- (1)目的と本日のゴール
- (2)講師紹介

2. 営業とは何をするのか？

- (1)営業が作る価値
営業のイメージを出してみよう！ **ワーク**
- (2)営業は価値を作る仕事
- (3)人の営みを豊かにする
- (4)お客様と自社の未来を作り感謝される
- (5)価値を見出し、価値を伝える
- (6)会社の存続を左右する重要な役割
ボールペンを売ってみよう！ **ワーク**

3. 営業のキホンと流れ

- (1)営業のキホン
どんな人から買いたいと思いますか？ **ワーク**
- (2)常識・知識・非常識の重要性
- (3)常識的な言動が重要
- (4)相手と話ができる知識（商品知識・業界の流れetc.）
- (5)お客様が気づかない非常識な発想も時には必要
- (6)営業の段階
（アプローチ→ヒアリング→提案→クロージング）
- (7)各段階での営業が実施すべき行動

4. アプローチのポイント

- (1)量と明確化が成功の鍵

- (2)アプローチで押さえるべきこと
- (3)アプローチは確率に落とし込む
- (4)量を実施し、確率を上げていく工夫の重要性
- (5)刺さりやすいポイントを絞る
- (6)打ち合わせの選択肢は3つ挙げる
商品のポイントを挙げて練習してみよう！ **ワーク**

5. ヒアリングのポイント

- (1)相手の「不」の発見が最も重要
世の中の「不」を挙げてみる **ワーク**
- (2)「不」を教えてもらうために必要な行動
- (3)無理に聞き出すではなく教えてくれる関係性（関係構築）
- (4)情報はGive & Takeが基本（返報性の法則）
- (5)相手が話しやすい環境と質問のあり方
- (6)問題を一緒に考えるパートナーになる
相手が話しやすい聞き方と質問を練習する **ワーク**

6. 提案のポイント

- (1)提案は準備と進め方が重要
お客様の「不」の解決方法を考える **ワーク**
- (2)提案準備と進め方
- (3)情報の論理的整理
- (4)「不」の解決方法
- (5)モノだけを考えずにコトも考える
- (6)売り手の論理を縛られない
- (7)提案のストーリーを明確化する
お客様の問題解決方法を考える **ワーク**

- (8)提案はうまく伝えるのが目的ではない
提案に求められるスキルとスタンス
- (9)うまく伝えるよりも選んでもらうことが重要
- (10)変化イメージと相手の巻き込み
- (11)提案時の伝えるスキル（バーバル・ノンバーバル）
提案を練習してみよう！ **ワーク**

7. クロージング

- (1)受注タイミングを逃さないための行動
- (2)クロージングでスムーズに締める
- (3)クロージングとは何か？
- (4)必要なものと提供できるもののマッチング
- (5)お客様が出すクロージングの合図
- (6)クロージングの方法
クロージングを練習してみよう！ **ワーク**

8. 継続的に成果を出すために必要な日常の行動

- (1)成果を上げるためにしておくべきコト
- (2)営業の日常行動
- (3)見込み顧客を作って未来の成果を作る
- (4)雑談で楽しい仕事を作り上げる
- (5)世の中の変化から「不」を想定する

9. 最後に

本日の振り返り
これから自身が実施すべきことは？ **ワーク**

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

* 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