

14

営業社員基礎講座

～業績を上げ、成果を出す営業社員になる！～

営業は、個々の社員の能力差がはっきりと会社業績に影響を及ぼす職種です。「鉄は熱いうちに打て」と言われるように、早期に営業の基本を十分に理解させた上で、最前線で経験を積ませることが、一人前の営業社員を育てる近道です。本講座では、効果的な行動計画、タイプ別営業トーク、営業ツールの使い方など営業の基礎を、初心者・未経験者にもわかりやすく解説。またメリット提案型営業やクレーム対応など、今の時代に必要ポイントも理解させ「営業で成功するのだ」という自信を持たせます。

★受講者に講師著書『緊急！販売戦略会議』（中経出版）を進呈！

- ◆日 時 4月12日(火) 10:00～17:00 **お申込みはこちらから**
 ◆場 所 大阪商工会議所 会議室
 ◆対 象 新任営業担当者、営業の基礎をもう一度学びたい方
 ◆受講料 会員：24,000円／特商・一般：36,000円
 (1名あたり、テキスト代・昼食代・消費税込)
 ◆講 師 株式会社販売開発研究所 代表取締役社長 名倉 康裕 氏

◆プログラム◆

1. 受注型営業からメリット提案型営業への転換

2. 営業に必要な5S必須ポイントを身につけよ

Speed	早く	すべて数字で把握し素早い対応行動
Sincerity	まごころ	お客様の喜び・楽しさ・満足
Steady	確実な	計画性のある仕事＝「行動計画」
Safety	安全	信頼と信用を得るクレーム対応
Smile	笑顔	陽気に楽しくケジメある営業活動

3. 営業工程を知り、道具を効果的に使え

営業工程20段階で独自性／購買決定権者の見極め／アプローチブックで印象づけ／メリット表で特徴・長所をアピール／他社比較表で自社の優位を認知させよ！

4. 新規顧客拡大リストアップのやり方と攻め方

休眠客掘起こし／未採用商品アピール／未採用部門の攻略／系列・グループの横展開を図れ！／信頼と信用から紹介をもらえ！／新・新規をあたれ！

5. 営業トークを確立し、自分流のスタイルを作れ

セールス基本話法／新規訪問Q&Aで対応話法／お客様のタイプを掴み効果的アプローチを図れ！

6. ロールプレイングのやり方と活用方法

メリットと効用を把握し実践モードで実施／やり方と留意点に気を付け真剣勝負／実践ロールプレイング (①2人組 ②グループ ③全体)

15

新入・若手営業社員早期戦力化講座

～即実践できる実習訓練から提案営業までをわかりやすく伝授～

講師の山口真一氏は、自動車とコンピュータの両業界で全国トップの営業成績を達成していますが、新入社員当初は半年間1台の車も売れませんでした。そんな自身の経験と、コンサルタント開業後に育てた多数のトップ営業マンたちの実例に裏打ちされた講義は、営業初心者にも勇気とやる気を与えます。本講座では、顧客の絶対的な信頼を勝ち取り受注につなげる「お役立ち提案営業」の極意を紹介。新入・若手営業担当者にとってわかりやすく、即実践で使える内容となっています。実際に使用した実践営業ツールも多数紹介します。

- ◆日 時 4月27日(水) 10:00～17:00 **お申込みはこちらから**
 ◆場 所 大阪商工会議所 北・都島・福島支部
 ◆対 象 若手・中堅営業担当者、経験年数の浅い営業社員
 ◆受講料 会員：24,000円／特商・一般：36,000円
 (1名あたり、テキスト代・昼食代・消費税込)
 ◆講 師 ヒューマン・クリエイト・コンサルティング
 所長 山口 真一 氏

◆プログラム◆

1. 営業ほどやりがいのある仕事はない！ **【事例研究】**

最近のイケイキ新人・若手社員の働きがい／営業は会社とお客様をつなぐ「パイプ役」／営業は積極チャレンジで「最高の感動」を味わえる仕事／驚くべき実績を挙げるトップ営業マンはここが違う

2. プロ営業マンは第一印象で決まる！

—あなたのイメージが会社の印象！— **【実習訓練】**

笑顔での心地よい挨拶は人間関係を作る第一歩 **【挨拶実習】**／アポイントの取り方 **【トーク実習】** ①電話アポイントメント②いきなり用件を聞かれたケース③キーマン未定・不在のケース④アポ獲得トーク

—営業マンは第一印象が勝負！— **【実習訓練】** & **【異業種交流】**

満面の笑顔で自信を持って名刺交換 **【ロープレ実習】**

3. キーマンをその気にさせ受注につなげる「お役立ち提案営業」の進め方！ **【事例研究】**

—プロ営業マンの商談トークテクニックに学べ！—

面談成功は事前準備で8割決まる／すぐ利用できる「お役立ち情報源と活用法」／業界別お役立ち情報源とお土産情報の紹介／最初の5分でキーマンの心をつかめ／お客様に興味を抱かせる「アプローチトーク」／聞き上手に徹し、お客様の課題・ニーズ(要望)を的確につかめ／顧客ニーズにピッタリの「プレゼントーク」／応酬話法トークをマスターすれば断り文句も恐くない／お客様を傾かせ納得させる「クロージングトーク」

4. 訪問後のアフターフォローもプロの常識！ **【事例研究】**

筆まめ(ハガキ、手紙、FAX、e-mail)／足まめ(お役立ち情報収集&提供の迅速対応)／こまめ(ご縁の出来たお客様をパートナーに)

5. 一日も早く「できる営業マン」になるために！

—プラス思考の習慣が営業の迫力を変える！— **【実習研究】**

新任・若手営業マンという「甘え」は通用しない／全力投球で「提案営業」にチャレンジ／自己管理と継続実践で成果と自己成長

16

営業基礎力アップ講座

～本番さながらの実習で、確実に使える技を身につける！～

わかりやすく身に付く商談のロールプレイングが人気の講座です！

ユニークで実践的な商談のロールプレイングで「楽しく身に付く」営業講座。顧客との人間関係の作り方、初回訪問のテクニック、お客のニーズの把握からクロージングまでを習得します。本講座では、商談の場面に応じてグループ毎に対処法を討議し、受講者が演じたロールプレイングの商談内容について、講師からその場で具体的なアドバイスが受けられます。また受講者が演じたロールプレイングを講師が撮影・再生し、講師とともに課題や問題点を探ります。女性営業社員にも、もちろんお勧めです。

お申込みはこちらから

- ◆日 時 5月17日(火) 10:00～17:00
 ◆場 所 大阪商工会議所 会議室
 ◆対 象 新入・若手・中堅営業担当者
 ◆受講料 会員：24,000円／特商・一般：36,000円
 (1名あたり、テキスト代・昼食代・消費税込)
 ◆講 師 株式会社営業会議 代表取締役 野口 明美 氏

◆プログラム◆

●売る前にやるべきこと

1. リレーション営業の必要性を知る

- (1) 売る前にすべきことが多くある。意外と知られず行なわれない「人間関係の構築」の必要性
 (2) リレーション営業とソリューション営業

2. お客様を知ろう

- (1) お客様の価値観とは？ (2) 営業場面におけるニーズとは？

●商談場面でやるべきこと

1. 面談と商談の違いはわかっていますか？

2. あなたの目の前の方はどんな方ですか？

- (1) 登場人物の確認、その役割理解 (2) 営業担当として、登場人物をどう扱うか？
 (3) 営業担当として、社内の資源をどう活用するか？

3. ニーズの三角形

お客様が話さないわけ、話してもらえないわけ

4. ニーズを顕在化させる手法を理解し、活用しましょう

聞くスキル講義 **【ロールプレイング実習】**

●結論前にやるべきこと

断り文句の処理はしていますか？／毎回、同じ理由で断られているなら、最初に防いでおきましょう！／クロージング(成約)を簡単に済ませていませんか？