



## できる営業マンの営業3力のたかめ方

～ 営業3力(質問力・提案力・共感力)をたかめ、営業マンを即戦力に！！ ～



日時

平成21年8月19日(水) 午後1時30分～午後5時00分

場所

株式会社 海邦総研 研修室 【沖縄海邦銀行 松尾支店 3階】  
〒900-0015 那覇市久茂地三丁目29番62号

講師

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 コンサルティング事業本部  
経営戦略部長 酒井 英之氏



### セミナーのねらい

日頃の営業活動で成果を上げるためには、多様化する顧客ニーズへの的確な対応および潜在ニーズの掘り起こし等により、顧客に「ノー」と言われない営業マンになることが大切です。本セミナーでは、**営業3力(質問力・提案力・共感力)をたかめ即戦力としての営業マンの育成をめざします**。今回、全国でご活躍の酒井 英之氏を招いての貴重なセミナーです。

是非この機会に多くの営業マンがご参加いただきますようご案内申し上げます。

### ◆本セミナーでは、以下の方におすすめです！！

※営業管理職、中堅・若手営業リーダー、営業担当者

### セミナープログラム

1. 「理想の営業マン像」が間違っていないかチェック  
(1) できない営業マンは「できる営業マン像」を誤解している  
(2) 部下が正しい「できる営業マン像」に気が付けば意識と行動が変わる
2. お客様が抱えている問題点を引き出す質問力を磨かせる方法  
(1) お客様に良い質問ができない営業マンには良い情報が入らない  
(2) 良い質問は本当の魅力を伝えるシーンから逆算して作る
3. 自分の商品を知らせるツールで共感力を高める  
(1) 多くの営業マンは、自分の言いたいことを伝えきれない  
(2) オリジナルなりーフレットの作り方
4. お客様の問題を解決できる提案力を高める  
(1) 提案力が弱い企画書と高い企画書の違い  
(2) 3つの要素だけでお客様の心を掴む「3行企画書」の書き方のコツ

あなたの未来をぐ〜っとサポート！



海邦総研  
Kaiho Research Institute, Ltd.

お申込みの方法、会場へのアクセスについては裏面をご覧ください。

## 講師紹介

酒井 英之（さかい ひでゆき）氏 （三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社  
コンサルティング事業本部 経営戦略部長）

昭和 38 年生まれ。岐阜県出身。

慶応義塾大学経済学部卒業後、情報処理メーカーに入社し、2 年目に考案した商品が大ヒット、営業部では連続優秀セールスマン賞受賞。その後、戦略コンサルタントに転身。

平成 4 年 5 月、(株)東海総合研究所(現)三菱UFJリサーチ&コンサルティング入社。現在、300 社以上におよぶコンサルティング経験を持つ。年間の講演数は 100 回以上。経済産業省登録中小企業診断士。主な著書に『勝ち組になる会社・なれない会社』（PHP研究所）など。月刊『商工につぼん』（日本商工振興会）ほか、連載多数。

## お申し込み方法・受講料など

【お申し込み方法】 下記セミナー受講申込書をご記入のうえ FAXにてお申込みください。後日、受講票と請求書をお送りします。

【受講料】 1名さまにつき、会員：8,400 円  
非会員：11,550 円（消費税込み）

※ 主催者、講師の諸般の都合により開催中止の場合もございます。

【お問い合わせ】 株式会社海邦総研 人材開発部  
担当：喜納、安田  
TEL：098-869-8732、8700  
<http://www.kaiho-ri.jp/>  
申込書はホームページからも印刷が可能です。

## 会場案内図



## ご協力をお願い

ご来場の際は、お近くの有料駐車場をご利用頂くか、バス、タクシー、モノレール等をご利用ください。

\*\*\* 申込先 FAX **098-869-7800** 送付状は不要です。そのまま、ご送信ください。\*\*\*

## セミナー受講申込書

お申込日 H 年 月 日

平成 21 年 8 月 19 日(水) できる営業マンの営業3力のたかめ方 ～営業3力(質問力・提案力・共感力)をたかめ、営業マンを即戦力に～		海邦ビジネス倶楽部会員 ※〇印で囲んでください ( 会 員 ・ 非 会 員 )		海邦銀行お取引店 【取引店名: 支店】	
会社名 ※正式名称をご記入下さい		業 種		主要取扱品	
代表者名				従業員数	
会社所在地 ( - )		ご連絡担当者			
		お名前			
		部署・役職名			
TEL:		FAX:		e-mail:	
受講者名		所属部署名		役職名	
フリガナ					
フリガナ					

※個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報につきましては、当社サービスの案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。また、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。