

# 「営業&マーケティング強化」シリーズ 全3回

中小企業の皆さまからのご相談ニーズの高い「営業力・マーケティング」をテーマに取り上げた3回シリーズのセミナーです。現在、最前線の現場で活躍されている講師より“売るため”の営業スキル、販路拡大、ブランド構築等の手法を学べるプログラムです。

**定員30名！**

## 第1回 売するためのしくみづくりがカギ！「営業力ブラッシュアップ講座」

売するためのシナリオづくり、顧客のニーズを引き出す基本プロセス、CSと受注後のフォローアップ、情報収集テクニック、継続する「WIN-WIN」の関係を創り成果を出す交渉力等、現在、営業担当の育成に携わる講師より営業力をワンランクアップさせるポイントの数々を解説いたします。

**日時：** 2012年 12月 18日（火） 13:30 ~ 17:00（開場 13:00）  
**場所：** (株)海邦総研 内 研修室（那覇市久茂地3-29-62（海邦銀行 松尾支店 3階））  
**講師：** 清水 薫 氏（ビードライブ株式会社 代表取締役）  
**受講料：** <税込価格> 海邦ビジネス倶楽部 会員： 8,400円 非会員： 12,600円

### カリキュラム

1. 営業の基本プロセスを整理する
    - ① 見込み客の開拓～受注まで  
売れる相手、売れるタイミングの見出しかた  
シナリオを描く！～導入からクロージングまで～
    - ② アフターフォローとCS  
顧客の満足度は受注後に決まる！  
高いCSを確保するアフターフォローとは
    - ③ リピーターを育成する  
ポイントを押さえた活動をしていますか？  
リピーターを育成し、囲い続ける重要性
  2. 顧客をつかむテクニック
    - ① 質問と傾聴  
情報収集は「会話」を通して  
受注へ向けた顧客の誘導テクニック
    - ② アプローチのカギは顧客の「タイプ」  
対応は顧客タイプに合っていますか？  
シナリオをスムーズに進行させる方法
  - ③ 顧客のニーズを引き出す方法  
ソリューションとクロージングのキーを手に入れる  
「適切なはたらきかけ」とは？
  3. 成果を決める交渉力
    - ① ゴールは「WIN-WIN」の関係  
「脱・お願い営業」を実現するために  
双方のメリットを明確に  
顧客との「両得」の関係を築くには？
    - ② 交渉のノウハウ  
交渉ステップを知る  
～抵抗の排除、代替案の提示、不安感の利用  
「断られてから」が営業とわかまえよ  
～戦術を組み替えながら、Yesを引き出す
  4. まとめ・質疑応答
- ※内容は一部変更する場合もございます。

第1回「営業力ブラッシュアップ講座」セミナー受講申込書 ※このままご送信ください※ **FAX098-869-7800**

事業所名		ご担当者名／部署	
住所	〒	メールアドレス ※受付通知用	
TEL	( ) -	FAX	( ) -
海邦ビジネス 倶楽部	<input type="checkbox"/> 会員 無料招待券( )枚利用 / <input type="checkbox"/> 利用しない <input type="checkbox"/> 非会員	海邦銀行 お取引店舗名	<input type="checkbox"/> 本店営業部 <input type="checkbox"/> ( )支店
受講者名		所属部署・お役職名	

## 講師紹介

清水 薫 (しみず かおる) 氏 ビードライブ株式会社 代表取締役

製薬会社のMRとして営業活動を経験後、人事部署へ異動。その後、BMW日本法人の人材開発部門であるBMWアカデミーへ転職し、マネージャーを務める。独立後、ビードライブ株式会社を設立。採用・人材開発を中心としたコンサルティングを展開するかわら、全国各種企業を対象に各種セミナーの講師として活躍中。

【主な公職等】産業能率大学総合研究所 兼任講師

## お申し込み

下記申込書へご記入のうえ、FAXにてお申込みください。  
後日、受講票と請求書をお送りいたします。受講料はお振込にてお支払いください。

【受講料】(お1人様 / 資料代・消費税込み)

会員 : 8,400 円 非会員 : 12,600 円

- ※ お振込み後、セミナー開催日の前日までにキャンセルする場合は、受講料は全額をご返金いたします(返金手数料はお客様負担となります)。
- ※ セミナー当日のキャンセル・ご欠席はご返金いたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ※ 参加者数、天候等の事情により開催を中止する場合がございます。申込書にはご連絡先を必ずご記入ください。

【お問合せ】 株式会社海邦総研 人材開発部  
(担当: 安田・屋比久)  
TEL: (098) 869-8700、8728

## 会場案内



- ※ ご来場はバス、タクシー、モノレール等の交通機関をご利用ください
- ※ お車にてご来場の際は近隣の有料駐車場をご利用ください

## ■ 次回以降のセミナーラインナップ ■ 全3回シリーズで営業&マーケティングに強くなる!

### 第2回 これ得！ 戦略立案からのブランド構築 講座

～「なりたい姿」と「あるべき姿」からつくるブランド構築の在り方とその効果～

2013年1月17日(木) 13:30~17:00 ※会場: 海邦総研内 研修室

数々の商品や地域のブランド構築をプロデュースし市場へ送り出してきた講師より、「現状認識」「一貫性と持続性」「ユニークセールスポイント」等、ポイントとなるキーワードを中心にブランド構築の視点や手法を解説いたします。また商品開発の具体的な事例を参照しながら、市場展開につなげる戦略づくりについて学んでいただけます。

講師: 青木 元 (あおき げん) 氏 (株)沖縄県物産公社 マーケティング&ブランド構築マネージャー

### 第3回 「現場」から学ぶ！マーケティング&販路拡大強化講座

2013年 2月予定 13:30~17:00 ※会場: 海邦総研内 研修室

販路開拓の「売れる仕組みづくり」を商品、販売、販促、技術等のブラッシュアップするポイント、webの活用等の角度から、現場の具体的な事例を取り上げながら解説をいたします。商品企画、マーチャンダイジング、商談会の活用法、物産展出品の流れ等、県内・県外へ販路展開する足掛かりと道筋づくりのヒントを現場の事例から学んでいただけます。

海邦ビジネス倶楽部の会員様は『無料招待券』にて本セミナーへご参加いただけます。

※ 1名様/1回1枚でご利用可能です

あなたの未来をぐ〜っとサポート!

**KRI** 海邦総研  
Kaiho Research Institute, Ltd.