



～ まず心得ておきたい、顧客とのコミュニケーション&顧客中心の「営業術」の「イロハ」をしっかりとマスター！～



新人・若手営業担当者向け 初めての“営業術”講座

日時

2013年 5月 28日 (火) 13:30 ~ 17:00 (開場 13:00)

場所

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

講師

つつみ たかし
堤 隆志 氏 (ヒューマン&クオリティー株式会社 代表取締役)

セミナーのねらい

「ゆとり世代」を中心にコミュニケーションが苦手な新人が増えています！

- ・ 顧客からの信頼と継続した関係をつくる
- ・ 顧客の「声を聴く」「要望を聞く」「現状を訊く」
- ・ 会話の運び方、営業担当者から の適度な働きかけ、スタンスの取り方等・・・

“営業力”の基本である「顧客とのコミュニケーション力」を育てます

経営活動の要を担う営業担当者は「会社の顔」。新人営業担当者の皆さまは、顧客の訪問や商談の経験を重ねて営業スキルを磨くこととなりますが、最初に心得ていただきたい基本は お客さまとのコミュニケーション。これを基盤に「顧客中心」の思考と行動サイクルが営業活動には不可欠ですが、近頃、「営業先でどう会話してよいかわからない」という、基本となるコミュニケーションを苦手とする新人担当者が増えているようです。

本講座は、営業担当者としての心構え、顧客とのコミュニケーションの取り方、アポイントのコツ、営業プロセスでの留意点など、初めての“営業術”として学んでいただきたい基本スキルを中心に、「顧客とのコミュニケーションづくり」へ繋げる力をアップするカリキュラム構成となっております。また講義は適宜、受講者の疑問や課題を講師に投げかけていただきながら、参加者全員が考え、講師のアドバイスを踏まえて理解する「双方向型」形式です。成長を期待される新人・若手営業担当者の皆さまへ、ぜひお薦めしたい講座です。

◆ 本セミナーは、このような方におすすめです！

- 新人・若手の営業担当の皆さま
- 営業先とのかかわり方について基礎から学びたい方
- お客さまとのコミュニケーション、“顧客中心型営業”を学びたい方



セミナープログラム

I. はじめに

- ・ 営業を担当するということ
- ・ 営業とは「Win-Win」でなければ成立しない

II. 業種で異なる営業手法 (BtoC と BtoB)

- ・ 継続取引 ・ 耐久消費型営業 ・ スポット型営業
- ・ セールスの種類と違いを知ろう
広報セールス、お願いセールス、提案セールス など

III. お客さまのココロへ近づき、良好な関係をつくる“基本技”

1. 再確認！「営業」という仕事の位置づけ
2. 営業のスタンス
3. 営業の3パターンと6タイプ
4. “成功する”7つの秘訣

IV. 営業の心構え ～関係づくりには時間をかけて～

1. 見込み客づくりのステップとは？
2. 第一印象の大切さ
3. 営業の原理原則
4. 営業の事前準備とトレーニング
5. 訪問型営業の基本
 - (1) 初回訪問時の「お客さま心理」を知る
 - (2) 顧客の疑念払拭に効くアイスブレイク
6. 訪問型営業セールスの「ステップとトーク」
～初回訪問から商談商談成立までの流れ
7. ここが肝心！
・ 商談が成立したら ・ 他社に負けたら など
8. 商談訪問の心得 6カ条

V. まとめ & 質疑応答

～お客さまとの「ハウレンソウ」のすすめ

※カリキュラムの順序・内容は一部変更する場合がございます。ご了承ください。

「2013年度 新入社員研修シリーズ」

開催告知! 「社会人基礎力講座」半日コース (6月予定)
「新入・若手社員パワーアップ講座」1日コース (11月 予定)

あなたの未来をぐ〜っとサポート!

講師紹介

堤 隆志 (つつみ たかし) 氏 (ヒューマン&クオリティー 株式会社 代表取締役)

長崎県出身。大学卒業後、物流会社へ入社。その後、総合教育出版社へ転職し、研修事業企画、IT 商品提案営業 並びに書籍、通信教育等の販売担当としてに従事。2005 年に研修事業会社「ヒューマン&クオリティー(株)」を設立し、代表取締役に就任。企業の研修体系のコンサルティングを手掛けるかたわら、営業分野の研修講師として県内外で活躍中。

【専門分野】 企業の研修体系コンサルティング、営業力強化研修 (新規開拓営業、継続取引 (ルートセールス)、営業マネジメント)

お申込方法・受講料等

【お申込み方法】

下記セミナー受講申込書をご記入のうえ、FAXにてご送信ください。後日、受講票と請求書をお送りいたします。

【受講料】

会 員：8,400 円 非会員：12,600 円 [税込]

- ※ お申込み後に受講をキャンセルされる場合は、セミナー開催日の前日までにお電話にてご連絡ください。
- ※ セミナー当日のキャンセルは、受講料返金を致しかねますのでご了承ください。
- ※ 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。申込書には必ずご連絡先をご記入ください。

【お問い合わせ】

株式会社海邦総研 人材開発部
担当：安田・屋比久 TEL:098-869-8732、8700

※ 申込書は HP から印刷できます <http://www.kaiho-rijp/>

会場のご案内



ご協力のお願い

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** 送付状は不要ですので、このままご送信ください ***

セミナー受講申込書

お申込日 2013 年 月 日

2013 年 5 月 28 日(火) 13:30~17:00		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】	
新人・若手営業担当者向け 初めての「営業術」講座		業 種		主要取扱品	
会社名 ※正式名称をご記入下さい				従業員数	
代表者名				名	
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		性別		所属部署・役職名	
フリガナ					
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。