



～ 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

2014年 4月 24日 (木) 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

「会社の顔」として期待される新人営業担当者の皆さま。顧客訪問や商談の経験を重ねながら、営業スキルを磨いていただくこととなりますが、営業の核をなすのはお客さまとのコミュニケーションです。しかし、近頃「営業先でどう会話したらよいのか？」という基本的なコミュニケーションが苦手な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”として学んでおきたい基本スキルから「顧客とのコミュニケーションづくり」へ繋げるためのステップまで、わかりやすく講義いたします。また、受講者からの疑問や課題も取り上げつつ、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」形式のカリキュラムです。

成長を期待される新人・若手営業担当者の皆さまへ、ぜひ受講をお勧めしたい講座です。

◆ 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 ほか

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見つけ方
2. 心構えと第一印象の大切さ
3. 営業の基本は「広報セールス」
4. 営業の原理原則・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 ほか
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「ホウレンソウ」のすすめ

※カリキュラムの順序・内容は一部変更する場合もございます。ご了承ください。

開催告知！

2014年度 新入社員フォローアップシリーズ

「メール文書・電話対応編」各半日コース (5月 予定)
「社会人基礎力向上・できる社員の報連相」各半日コース (6月 予定)

あなたの未来をぐ~~~~とサポート！

講師紹介

堤 隆志 (つづみ 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も、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：8,640 円 非会員：12,960 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

株式会社海邦総研 内 研修室

所在地：那覇市久茂地3-29-62 (海邦銀行松尾支店3階)

TEL：098-869-8700



<ご協力お願い>

※ ご来場の際は、お近くの有料駐車場をご利用いただくか、バス・タクシー・モノレール等の交通機関の利用をお願い申し上げます。

*** 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 2014 年 月 日

2014年4月24日(木) 13:30~17:00		海邦ビジネス倶楽部会員		海邦銀行お取引店	
新人・若手営業担当者向け 初めての“営業術”講座		※○印で囲んでください (会 員 ・ 非会員)		【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		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。