

New!

## 営業研修

北経研セミナー 富山のご案内

営業の本質を理解し、会社の業績に貢献する！

# 新任営業担当者のための 「営業の基本の基本」を学ぶ

【開催日・会場】	2019年4月18日(木) 富山：一般財団法人北陸経済研究所セミナールーム
【開催時間】	9:30~16:30 (受付開始9:00)
【対象】	新任営業担当者および営業経験の浅い方
【定員】	40名

### ★ セミナーのねらいと受講のすすめ

北経研セミナーで実施する初任営業担当者向けの研修は、ほとんどが大変満足度が高い結果になります。大抵の受講者が「今までこんな話は聞いたことがなかった」という感想を述べています。企業の営業部隊の現場では、先輩社員からみれば、訪問活動や商談の進行の手順などで、当たり前だと思っていて伝えないことが、受講者にとっては、「初めて聴くこと」であり、「なるほどそうだったのか」と捉えて、そうしたことが初めて聞けたので、高い満足度につながるのではないかと考えられます。

こうした事実から、北経研セミナーでは、「わかっていて当たり前だから伝えない」のではなく、「わかっているかもしれないけどしっかり教える」ことが大切と考え、こうした研修を企画し実施しています。

このセミナーも「営業の心構え」「営業マナー」「訪問計画の立案と見込管理」「訪問活動の流れと話法」など営業の王道である『営業の基本の基本』を教えるものです。経験の浅い営業職の方に、営業としての考え方や行動の仕方を分かりやすくお伝えする研修です。

具体的には、以下の3点を目指します。

1. 訪問活動の基本を理解し、実践できるようになる
2. お客さまに魅力の伝わる話し方ができるようになる
3. 成果につながる情報を収集し、有効に活用できるようになる

## セミナー内容

### (1) 訪問計画の立案

- ① まず自社の方針を理解し、商品知識を徹底させよう
- ② 営業活動の目標とプランの立て方
- ③ 顧客ターゲット絞込みのポイント(顧客リストの活用)
- ④ 訪問ルート設定の基本
- ⑤ 行動計画力を強化しよう
  - ・行動計画の工夫
  - ・優先順位のつけ方
  - ・月間行動計画表作成ポイント
  - ・営業実績検討の着眼点
  - ・行動時間集計分析の仕方

### (2) 訪問活動の流れ

- ① 訪問時の心得
  - ・自分は会社の代表である
  - ・好感度がアップする身だしなみ
  - ・断られたときの対応
- ② 訪問プロセスの流れ
- ③ 既存顧客と新規顧客のアプローチの仕方の違い
- ④ 訪問管理シートを活用しよう
  - ・実績集計管理(日報)
  - ・実績集計管理(月報)

### (3) 商談(話法)スキルの高め方

- ① 挨拶・目的の伝授
  - ・アポイントメントトークの留意点  
(いきなり売ろうとするから売れない)
- ② 話法で学ぶ場の作り方
  - ・比較的対照話法と相づち話法  
(聞いてもらえる話し方と話してもらえる聞き方とは)
- ③ セールストークの基本
- ④ 情報収集の仕方(リサーチ力を高めよう)
  - ・質問と返答の基本ポイント
  - ・顧客との人間関係を構築する会話とは
  - ・顧客から本音を聞きだす方法(ヒアリングのやり方と留意点)
- ⑤ 情報収集シートの有効的な活用方法
- ⑥ 情報提出と上司フォロー(報・連・相は基本中の基本)
- ⑦ テスト・クロージングのポイント
- ⑧ クロージングのポイント
- ⑨ アフターフォローの基本ポイント

**講師**

株式会社アイル アソシエイツ  
代表取締役社長 経営コンサルタント

ひらまつ なおき  
**平松 直起 氏**



略歴：●失敗に学ぶ（失敗を直視する） NHK・大阪府・広島市・企業・各種団体等で取材や講演会を開催。  
●今すべき意識改革 納税協会・企業・各種団体等で講演会・研修会を開催。  
●機転力・即時対応力の第一人者。  
●経営コンサルタントとして多くの企業の失敗に取り組み、成長へ向けての指導と講演活動に精力的に取り組む。企業指導・人材育成においては、各業界からの依頼が多く、特に金融機関からは年間指導依頼数が多い経営コンサルタントである。企業指導では、トップ塾、経営塾、経営幹部育成、経営戦略、事業展開、BCP、マーケティング戦略、CSR、マネジメント、リーダーシップ、営業戦略、営業力強化、経営リスク、リスクマネジメント、CS、人事考課、即時対応力・機転力開発、報連相力開発、チェンジ・コーポレート・プログラム（改革指導）等において、多く成功実績がある。  
●現在、企業・官公庁・各種団体において指導・経営顧問を務めるほか、講演会・セミナーで活躍中である。

■参加申込み 下記の「北経研セミナー申込み書」にご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

■参加費(税込)

会員 1名 17,280円

非会員 1名 36,720円 ※賛助会員(年会費1万円)へのお申込みをいただければ、会員価格とさせていただきます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書、受講証はE-mailにてご連絡担当者様にお送りいたします。メール送付ではご都合が悪い方はお知らせください。ご連絡担当者様のE-mailアドレスを必ずご記入くださるようお願いいたします。
- ②キャンセルは、当該セミナーの2日前までにご連絡ください。前日、当日のキャンセルについてはお受けできません。ただし、当研究所主催のセミナーへの振り替え受講の申し込みをお受けいたします。
- ③お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。
- ④一般財団法人北陸経済研究所の駐車場は利用できません。近隣の有料駐車場または公共交通機関をご利用下さい。

**北経研セミナー参加申込み書**

一般財団法人北陸経済研究所宛て

2019年 月 日

**FAX:076-433-1164**

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中  
富山県富山市丸の内1丁目8-10  
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名				
電話番号		FAX		
所在地	〒 ー 市町村			
ご連絡担当者 <small>ご連絡担当者様のE-mailアドレスを必ずご記入ください。</small>	お名前			
	所属			
	E-mail			
参加者				
月日	会場	お名前	所属	役職名
4月18日(木)	富山			
4月18日(木)	富山			
4月18日(木)	富山			

【個人情報の取扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込み手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。