

「物あまり時代」の商談の進め方

商談の基本を学ぶ

★ セミナーのねらい

- ◎ 今の時代の「あるべき営業マン」の姿を理解する。
- ◎ 商談の際の基本セオリーをロールプレイングを通して学ぶ。

【開催日・会場】	2019年7月17日(水) 金沢……石川県地域産業振興センター第4研修室(本館)
【開催時間】	9:30～16:30(受付開始9:00)
【対象】	新任営業担当者の方、営業の基本から学びたい方
【定員】	40名

セミナー内容

<p>1 オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自己紹介 ・研修の目的の確認 ・研修スケジュールの確認 	<p>研修開始にあたり、研修の目的／狙いを理解する。</p>
<p>2 今の時代の求められる営業マン像…講義</p>	<p>今の時代の特徴を解説しながら、営業マンとして求められる能力を理解する。</p>
<p>3 商談の際の基本セオリー</p> <p>(1) 基本的姿勢の理解…講義</p> <p>(2) 商談場面別のセオリー…ロールプレイング</p> <ul style="list-style-type: none"> ① アポイントの取り方 ② 商品の提案方法 ③ 価格折衝方法 ④ クロージング方法 ⑤ クレーム対応方法…ロールプレイング 	<p>「今の時代の求められる営業マン像」にもとづき、お客様と接す際の基本的姿勢について理解する。</p> <p>商談の際の基本セオリーを場面別ロールプレイングを通して理解する。</p>
<p>4 営業マンとしての心構え…講義</p>	<p>営業マンとしての心構えについて、講師の体験を基に解説する。</p>
<p>5 研修のまとめ</p>	

★ 事務局からのひとこと

営業マンのレベルには、下記の4段階があると言われています。

- レベル0: 要望されたことも、しっかりできない……「使えない」営業マン
- レベル1: お客様から要望があったことを、単に提供する……「普通」の営業マン
- レベル2: お客様にとって有益な情報を自主的に提供する……「使える」営業マン
- レベル3: お客様の問題、課題を一緒に解決する……「信頼できる」パートナー

このセミナーでは、レベル3を目指す為に、目指すべき営業マン像を解説し、理解をいただいた上で、そのために必要な基本セオリーを講義とロープレによって、身に付けていただきます。

営業は経験も大切ですが、それ以上に「あるべき営業マン像」を目指し、経験を積んでいくプロセスのあり方が大切なのです。これから営業の取組に取り組む人や経験の浅い営業マンには、是非このセミナーで「商談の基本」とは何かを学んでいただきたいと思います。

講師

株式会社ヒューマンブレインアソシエイツ 伊藤 弘一 氏



1962年 生まれ
 1987年 中央大学法学部 卒業
 1987年 岩谷産業株式会社 入社
 1990年 矢矧コンサルタント株式会社 入社 (戦略系コンサルティング会社)
 企業戦略や事業戦略などの多数のプロジェクトにマネジャーとして従事
 1995年 ケイアンドカンパニー株式会社 入社 (業務系コンサルティング会社)
 企業変革などの多数のプロジェクトにマネジャーとして従事
 1999年 アネスト岩田株式会社(東証1部上場)入社
 社長直轄 営業統括(GM)として従事
 現在 有限会社サンクスマインドコンサルティング代表取締役社長

■参加申込み 下記の「北経研セミナー参加申込み書」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。ご連絡用の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石川県地場産業振興センターの駐車場は無料でご利用いただけます。

北経研セミナー参加申込み書

2019年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て

【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

FAX: 076-433-1164

貴社名				
電話番号		FAX		
ご住所	〒	—	市町	村
ご連絡担当者 <small>ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。</small>	お名前			
	所属			
	E-mail			
参 加 者				
月日	会場	お名前	所属	役職名
7月17日(水)	金沢			
7月17日(水)	金沢			
7月17日(水)	金沢			

【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。