

New!

営業力強化研修

北経研セミナー 富山のご案内

—成果をあげる営業テクニック— 売れる営業マンには理由がある

優秀な営業マンに共通する行動特性を学ぶ

【開催日・会場】	2019年9月12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】	営業職の方、これから営業を志す方、営業担当役員
【定員】	40名

★ セミナーのねらいと受講のすすめ

縮小する国内マーケット、熾烈を極める価格競争、年々高度化する顧客ニーズ等、市場環境は厳しさを増し、これまでにないスピードで変化をしています。こうした中、かつてのように、じっくり時間をかけ結果をだし、成功体験を積み重ねながら営業パーソンとして大きく育成していくのは並大抵のことではありません。しかしながら、世の中を見渡せば、時代や環境に左右されることなく、着実に成果を上げ続け、人間的にも大きな成長を遂げている営業パーソンも数多く存在します。

本セミナーは業種・業界を超えて成果を出す営業パーソンに共通する行動特性と、すぐに使える超実践スキルについて解説します。

セミナー内容

1. 目的の確認

- (1)頭の体操
- (2)アイスブレイク

2. エキサイティングワーク

- (1)ビジネスゲーム「ゴールド・ラッシュ」
- (2)なぜ私たちはエキサイトしたのか
- (3)この事例から営業力強化のヒントを得る

3. 交渉力を高めるペア・コミュニケーション

- (1)人の話を「きく」姿勢
- (2)押さえておきたいセールスマナーの基本
- (3)交渉力を高める「きく」力

4. 売れる営業マンの「営業単語」「営業熟語」

- (1)営業活動で使う「キラートーク」の研究
- (2)お客様の課題を共有し、共通の夢にする
- (3)行動指針につなげる知恵

★ 受講者の感想

● 「目から鱗が落ちた!」この一言に尽きます。私はこれまで営業というものは「話し上手でよくしゃべり、商品を積極的にお客様勧められる人」が向いていると思っていましたが、間違っていました。営業とはお客様の立場になって・お客様の話を聞いてあげて・お客様と喜びを共有する仕事だという講師の説明は本当に腹に落ちました。

● 私は営業の世界で天狗になったことがあり、天狗になった途端に実績が上がりませんでした。このセミナーを受講し、ある意味謙虚に初心に帰ることが出来ました。営業の世界で壁にぶつかっている人には大変良いセミナーです。

● 売上が劇的に変わる質問話法の話は納得がいきました。お客様の真のニーズを引き出す質問話法は核心を衝いていると思い、感動しました。

● 自分の商品の強みを整理し、競合相手の弱みを整理し、お客様の利益を考えることだと言われましたが、服部講師から言われれば納得できました。大変楽しいセミナーでした。

講師

マインドセットジャパン株式会社
代表取締役

服部 英彦氏



1984年同志社大学法学部政治学科卒業。
リクルートグループ(現リクルートHRマーケティング)、東証一部上場企業の人材・組織開発事業を経て、日本データビジョン(株)を設立し専務取締役、代表取締役を歴任。その後マインドセットジャパンを設立し現在に至る。これまでに1000社を超える企業の人材育成・組織開発・人材採用のコンサルティングに携わる実績を持つ。圧倒的実践データと広範な人脈を基にした講義が人気。

■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 18,360円

非会員 1名 37,800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

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 新町
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail:sinmati@hokukei.or.jp

FAX:076-433-1164

貴社名				
電話番号		FAX		
所在地	〒	—	市町	村
ご連絡担当者 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。	お名前			
	所属			
	E-mail			
参加者				
月日	会場	お名前	所属	役職名
9月12日(木)	富山			
9月12日(木)	富山			
9月12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。