



営業力強化研修

リモートでも肝は同じ

営業するなら

これだけは押さえない!

営業の基礎から
極上スキルまで

★ セミナーのねらい

営業担当者でありながら営業に苦手意識はありませんか？

実際に営業手法を体系的に学んだ人はほとんどおらず、先輩・上司のやり方を見よう見まねで覚え、自己流にアレンジして今日に至っているのが実情ではないでしょうか。

本セミナーでは、コロナ禍におけるリモート営業も含め、売り上げを確実に伸ばしている営業パーソンが、現場で実践している営業ノウハウを全て紹介します。商談中のヒアリングのコツ、魅力的な商品説明のポイント、クロージングに至る交渉術からアフターフォローまで、全業種の営業活動に共通する「売れる仕組み」を習得していただきます。

開催日時	2022年2月10日(木) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	金沢：石川県地場産業振興センター 第6研修室 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	若手～マネージャークラスの営業担当の方、これから営業を志す方
定員	金沢会場：15名 オンライン：20名

セミナー内容

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. 営業パーソンの存在価値と商談の面白さ
～営業職は選ばれし専門職である2. ヒアリングには自分都合と相手都合がある
～売り込むためのヒアリングはNG3. 相手都合のヒアリングから次の段階へ
～潜在ニーズを探るコツ4. 潜在ニーズを顕在化するヒアリング
～顕在ニーズに育てる魔法の質問5. プロフェッショナル営業が実践している
4つのポイント
～習慣を変えると売り上げが変わる | <ol style="list-style-type: none">6. 商材(売りもの)に付加価値を見い出す
～自分が売っている商材を徹底的に分析しよう7. 付加価値を更に分解する
～営業パーソン目線とお客様目線の差8. 自社商材に確信と使命感を持つ
～普段考えていることが本番に出る9. 顧客心理をよく知ろう
～お客様の事前期待に応える営業がホンモノ10. リモート営業の基本ポイント
～対面商談とは異なる小さな気配り11. クロージングはゴールではない
～売ったら売りっ放しの営業は行き詰まる |
|---|--|

★ 受講者の声

- 非常に興味深い講演でした。「営業」の根幹を成す考え方、マインド、交渉など自身の成長に繋がる大変素晴らしい内容であり、感謝致します。
- 今年入社で営業＝今の会社というイメージが出来ていたが、本講義を通じて今の会社を客観的に見ることが出来ました。
- 浦上先生から、「お客様は待たせていいんだよ」という言葉で考え方が少し変わった。どうしても、お客様の要望に応えたい欲求が強いあまり、回答を急いでいることが多々ある。もちろん、即行動に間違いはないが、どう回答するかで変わってくるというのは、勉強になった。
- 実際のエピソードを例にあげながら話をされていて営業のポイントを知れてよかった。

2018年
人気講師ランキング
第3位!!

講師 営業コンサルタント

浦上 俊司 氏
うらかみ しゅんじ



立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループに入社。企業の人材採用コンサルティングとして営業に携わる。

倉敷紡績(株)の100周年記念事業である人材開発事業部からヘッドハンティングされ、契約プロ社員として年俸制で転職。教育研修プログラムの営業として大阪人材チームに参画。

その後、個人向け営業へと視点を変え、中学生用学習教材のフルコミッションセールスの世界へ転職。独自のセールスノウハウを構築し全国ランキング1位を獲得。

現在はフリーのセミナー講師として全国各地を飛び回る。企業向け研修(営業パーソン研修、モチベーションアップ研修etc.)、各種セミナー、講演など多方面に活躍中。

■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

※お申込みはなるべくWebでお願いいたします。

①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」

②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX

③E-mail : haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール

お申込みフォームへ



■参加費(税込)

会 員 1名 22,000 円

非会員 1名 41,800 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●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請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。

②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。

③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。

④セミナー中、録画再配信用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。

⑤お申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。

(2021-059)北経研セミナー参加申込書 (2月10日 金沢・Web)

一般財団法人北陸経済研究所宛て

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	〒	—	市 町 村		
ご連絡担当者	お 名 前				
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。	所 属				
	E-mail				
【 2月10日(木) 金沢・Web 】 参 加 者					
お名前	所 属	役職名	E-mail	※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。	受講場所
					金沢・Web
					金沢・Web
					金沢・Web