

New!

北経研セミナー 富山・オンラインLive併用開催

## 営業力強化研修

営業ノウハウの極意を学ぶ!

# 営業担当者のための 基本講座



### ★ セミナーのねらい

新任・若手営業担当者には、誰もが経験する乗り越えるべきいくつかのハードルがあります。「お客様にどのようにヒアリングすればいいのか」「本当の困りごとや悩みを聞き出せるのか」「どう伝えたら魅力的な商品になるのか」「クロージングのタイミングはいつなのか」など数多くあります。ところが、実際に営業手法をきちんと学んだという方はあまりおらず、先輩や上司のやり方を見よう見まねで覚え、自己流で何とか営業手法を身に付けてきたのではないのでしょうか。本セミナーは、講師自身の豊富な営業マン経験をベースに、そもそもの営業職としての誇りや自覚を思い起こさせ、さらに時代にマッチした、明日からすぐに使える営業スキルやノウハウを、ワークとディスカッションなどの体験型で学んでいただけます。新任・若手担当者の方はもちろん、ベテラン営業パーソンが後輩に伝えるスキルの確認や自身のリカレントとしても最適な内容です。

開催日時	2022年4月20日(水) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山会場：北陸経済研究所 4Fセミナールーム 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	営業担当者、新任営業担当者、新任担当者を教育する立場の方
定員	富山会場：16名 オンライン：20名

### セミナー内容

- 1. 営業の成果は3要素の掛け算**  
～3要素をいかに充実させるか、営業は人生道場そのもの
- 2. 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り、誇り高き職業である
- 3. 自分都合のヒアリングと相手都合のヒアリング**  
～売り込むためのヒアリングはNG、お客様が心を開くヒアリングとは
- 4. 潜在ニーズを引き出すヒアリング**  
～いかにしてお客様のお困り事を聴いていくかが勝負
- 5. 顕在ニーズを育てるヒアリング**  
～強いニーズに変える魔法の質問を身に付けろ
- 6. 自社商品(売りもの)に付加価値を見出す**  
～自分が売っている商材を徹底的に分析し自信を付ける
- 7. 電話アポに特効薬はないがコツはある**  
～いかにして期待感をもたせるか、そこにあるテクニックとは
- 8. 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
- 9. 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

### ★ 浦上講師登壇講義の受講者の声

- 非常に興味深い講義でした。「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。
- 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。
- 一流の営業のポイントは非常に参考になりました。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。
- ロールプレイングやディスカッションが多く経験でき、これからの営業活動で必ず役に立つを思いました。

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 18,700 円  
非会員 1名 38,500 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、録画再配信用に録音・録画をしております。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。

(2022-007)北経研セミナー参加申込書 (4月20日 富山・Web)

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

F A X : 076-433-1164

貴社名					
電話番号			FAX		
所在地	〒 ー 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				
【 4月20日(水) 富山・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
					富山・Web
					富山・Web
					富山・Web