

営業、若手・中堅社員研修

「物あまり時代」の商談の進め方

商談の基本を学ぶ

～商談の基本セオリーをロールプレイングを通して理解する～

★ セミナーのねらい

営業を担当して日が浅い方、人に接するのが苦手であまり提案できない方など、営業活動に不安を抱えている方はたくさんおられます。本セミナーでは、お客様から要望されたことだけを単に提供する営業担当者や、要望されたこともしっかりできない営業担当者から脱却し、お客様に有益な情報を自主的に提供する「使える営業担当者」の水準をクリアしていただくとともに、お客様の問題・課題と一緒に解決する「信頼できるパートナー」に到達することをテーマとしています。

受講生や講師とのロールプレイングを通じて、「アポイントの取り方」「商品提案」「価格折衝」「クロージング」「クレーム対応」などのノウハウを習得いただくとともに、自己の利益のみを追う「お願い営業から脱却」し、「真に顧客の信頼を勝ち得る営業担当者」にステップアップすべく、商談の基本セオリーを身につけていただきます。Web受講の方にも、チャットやオーディオ機能を使った講師とのやりとりや、数名のグループごとにオンラインでの話し合い等にご参加いただき、積極的にコミュニケーションを図っていただきます。

【開催日時】 2021年7月7日(水) 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】 新任営業担当者の方、中堅・若手社員の方

【定員】 金沢会場：20名 オンライン：20名

セミナー内容

- | | |
|---|---|
| 1 オリエンテーション
・自己紹介
・研修の目的の確認
・研修スケジュールの確認 | 研修開始にあたり、研修の目的／狙いを理解する。 |
| 2 今の時代の求められる営業マン像 | 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。 |
| 3 商談の際の基本セオリー
(1) 基本的姿勢の理解…講義
(2) 商談場面別のセオリー…ロールプレイング
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 | 「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。
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。 |
| 4 営業マンとしての心構え | 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。 |
| 5 研修のまとめ | |

★ 受講者の声

- ・これまでの商談準備をきちんとしているつもりでしたが、まだまだやるべきことがあると痛感しました。
- ・商談の流れがわかって良かった。ニーズや課題の確認方法が勉強になった。
- ・明日から実践できる内容ばかりで、内向的でもコツをつかめば成績を上げられるのだと自信がついた。

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書」にご記入の上、FAXにてお申込みください。
 ●下記の【お問合せ】E-mailアドレスに申込み内容をお送りいただいても結構です。

■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くださる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オンライン受講の方には原則テキスト等の資料をデータでご提供いたします。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。
カメラワークによっては、受講者のお姿が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤施設の駐車場は無料でご利用いただけます。
- ⑥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。

(2021-024)北経研セミナー参加申込書 (7月7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				
【7月7日(水) 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

【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各種サービスのご案内、情報のご提供、継続的なお取引における管理のために利用します。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。