

リモートでも肝は同じ！営業の基礎から極上スキルまでを学ぶ！

営業するなら これだけは押さえない！

★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」のを習得していただきます。

【開催日時】	2021年2月16日(火) 9:30～16:30 (接続開始8:45 会場受付9:00)
【会場】	富山：一般財団法人北陸経済研究所 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】	若手からマネージャークラスまでの営業(リモート営業)担当者、これから営業を志す方
【定員】	富山会場：20名 オンライン：20名

セミナー内容

- | | |
|---|---|
| 1. そもそも営業マンの存在価値とは
～営業職は選ばれし専門職である～ | 5. 日頃から持つべき営業の心構えとは
～普段考えていることが本番に出る～ |
| 2. 一流営業マンと二流営業マンは
ココが違う
～話材の使い方次第でお客様は興味を示す～ | 6. 訪問前に整えるべき営業の心構えとは
～いざ出発、その前に意識すべき事～ |
| 3. 一流営業マンが実践している
4つのポイント
～売れる商談にはコツがある～ | 7. 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～ |
| 4. ヒト・モノ・コトをいかにして
売っていくか
～自分が売っている商材を徹底的に分析しよう～ | 8. 使える営業の心理学
～ハードなネゴシエーション場面での切り札～ |
| | 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～ |

★これまでの受講者の声

- 一流、二流、三流の営業マンの違いについてのご説明は本当に感動的でした。一流に営業マンのイメージを常にもってチャレンジしていきます。
- 浦上さんの話と進め方が非常に簡潔で分かりやすく、ご自身の波乱万丈な人生を臨場感たっぷりに体験談を語って下さり、研修に引き込まれました。今後の人生観、職業観を改めて考えるよいきっかけになりました。
- 小手先だけの営業手法やハウツーの研修が多い中で、今回は『心に響いた』という感じです。人間、考え方ひとつで違ってくるなと思いました。早速、会社に帰り実践していますが、よい結果が出てきそうな気がしております。ありがとうございました。

**2018年
人気講師ランキング
第3位！！**

営業するならこれだけは押さえない！ 北陸経済研究所セミナールーム&オンラインLiveセミナー

営業コンサルタント

浦上 俊司 氏



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 22,000円

非会員 1名 41,800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請求書や受講証、オンライン受講者へのご案内(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3営業日前の2/10(水)AMまでをお願いいたします。以降のキャンセルはお受けできません。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受け付けます。
- ③オンライン受講の方にはテキストを送付いたします。テキスト発送後のキャンセルはお受けできませんので、あらかじめご了承ください。
- ④本セミナーは富山会場での公開研修とオンラインLiveセミナーを同時に行います。オンラインLiveセミナーでは、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、会場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ください。
- ⑥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。

(2020-018)北経研セミナー参加申込み書

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 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			
【 2月16日(火) 富山・WEB 】 参加者名				
受講場所	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。
富山・WEB				
富山・WEB				
富山・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。

