

営業の本質を理解し、会社の業績に貢献する！

新任営業担当者のための

「営業の基本」の基本セミナー

【開催日時】	2021年4月20日(火) 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(本館) 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】	新任営業担当者および営業経験の浅い方
【定員】	金沢会場：20名 オンライン：20名

★ セミナーのねらいと受講のすすめ

「お客様と接するのが苦手」「営業成績が上がらない」「商談のやり方が分からない」など新人・若手営業担当者には乗り越えるべき課題があります。しかし、人手不足のなか、若手を指導する社員も少なく、教える時間も限られます。また、先輩たちを見てノウハウを習得することも難しく、分かっている当たり前と思うことから教えてあげることが必要です。

本セミナーでは、営業経験の浅い方を対象に、営業という仕事への不安感を払拭し、一人前の営業担当者として活躍いただくために、「営業の心構え」「訪問計画の立案」「見込み先管理」「訪問活動の流れ」「商談スキルの高め方」などの『「営業の基本」の基本』を体系的に学んでいただきます。

具体的には、以下の3点を目指します。

1. 従来の訪問活動の基本に加え、Web面談でのポイントを理解し、実践できるようになる
2. お客様に魅力の伝わる話し方ができるようになる
3. 成果につながる情報を収集し、有効に活用できるようになる

セミナー内容

(1) 訪問計画の立案

- ① まず自社の方針を理解し、商品知識を徹底させよう
- ② 営業活動の目標とプランの立て方
- ③ 顧客ターゲット絞込みのポイント(顧客リストの活用)
- ④ 訪問ルート設定の基本
- ⑤ 行動計画力を強化しよう
 - ・行動計画の工夫
 - ・優先順位のつけ方
 - ・月間行動計画表作成ポイント等

(2) デジタル営業の基本

- ① ニューノーマル時代のデジタル営業
 - ・デジタル営業とは
 - ・デジタル営業とアナログ営業を使い分けよ
- ② デジタル営業開発の基本
 - ・デジタル営業で使う顧客購買プロセス
 - ・デジタル営業開発プロセス
 - ・デジタル営業力の開発ポイント
- ③ デジタル営業で注意すべき情報セキュリティ
 - ・情報セキュリティとは
 - ・脅威と不正のメカニズムとは
 - ・サイバー攻撃手法

(3) 訪問活動の流れ

- ① 訪問時の心得
 - ・自分は会社の代表である
 - ・好感度がアップする身だしなみ等
- ② 訪問プロセスの流れ
- ③ 既存顧客と新規顧客のアプローチの仕方の違い
- ④ 訪問管理シートを活用しよう
 - ・実績集計管理(日報)
 - ・実績集計管理(月報) 等

(4) 商談(話法)スキルの高め方

- ① 挨拶・目的の伝授
 - ・アポイントメントトークの留意点(いきなり売ろうとするから売れない)
- ② 話法で学ぶ場の作り方
 - ・比較的対照話法と相づち話法
 - (聞いてもらえる話し方と話してもらえない聞き方とは)
- ③ セールストークの基本
- ④ 情報収集の仕方(リサーチ力を高めよう)
 - ・顧客との人間関係を構築する会話とは
 - ・顧客から本音を聞きだす方法(ヒアリングのやり方と留意点)
- ⑤ 情報収集シートの有効的な活用方法
- ⑥ 情報提出と上司フォロー(報・連・相は基本中の基本)
- ⑦ テスト・クローゼング、クローゼングのポイント
- ⑧ アフターフォローの基本ポイント

講師

株式会社アイルアソシエイツ

ひらまつ なおき

代表取締役社長 経営コンサルタント

平松 直起 氏



略歴：経営コンサルタントとして、朝日マネジメントブレインの代表を経て、1991年(株)アイルアソシエイツを設立、代表に就任。

実績：「失敗に学ぶ（失敗を直視する）」や「今すべき意識改革」のテーマでNHK・地方自治体・企業・各種団体等で取材や講演会・研修会を開催。機転力・即時対応力の第一人者。

経営コンサルタントとして多くの企業の失敗に取り組み、成長へ向けての指導と講演活動に精力的に取り組む。企業指導・人材育成においては、各業界からの依頼が多く、特に金融機関からの指導依頼が多い経営コンサルタント。トップ塾、経営幹部育成、経営戦略、事業展開、マーケティング戦略、マネジメント、リーダーシップ、営業戦略、営業力強化、リスクマネジメント、人事考課、即時対応力・機転力開発等において、多くの成功実績あり。

現在は、企業・官公庁・各種団体において指導・経営顧問を務めるほか、講演会・セミナーで活躍中。

■参加申込み 下記の「北経研セミナー参加申込み書」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 17,600円

非会員 1名 37,400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営業日前までをお願いいたします。2日前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本セミナーは金沢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施設の駐車場は無料でご利用いただけます。
- 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。

(2021-006)北経研セミナー参加申込み書 (4月20日)

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				
【 4月20日(火) 金沢・オンライン 】 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。