

新人営業担当者のための 営業ノウハウ習得セミナー

新企画

—— 高度な提案型営業が期待される時代だからこそ基礎を徹底せよ! ——

日時：2017年4月20日(木) 10:00~17:00 / 会場：当社セミナールーム
(マザックアートプラザ) (裏面ご参照)

おおかる としちか

講師：ビジネス ディベロップ サポート 代表/パッション・クリエイター **大軽 俊史 氏**

● セミナーのねらい <対象> 新人・若手社員、営業の基礎を再確認したい皆さま

「魅力的な営業担当者」とは?その真意を深く考察し、「売上を伸ばす営業担当者」と「売上が伸びない営業担当者」の意識や行動の違いを理解していただきます。

またセールスとして不変的に必要なセールスマナーの基本を商談の各段階別に考察、総点検し、円滑な商談・折衝のポイントとなるコミュニケーション能力を深く身につけていただきます。

● カリキュラム

● 筆記具をお持ちください。 ● 撮影、録音はご遠慮願います。

プロローグ **ディスカッション**

- ・メンバー交流と営業セミナーの会場雰囲気づくり
- ・あなたは今、営業活動に燃えているか?

1. あなたは、お客様・上司の期待に応えているか? セールス担当の役割とは

- (1) そもそも営業担当の使命とトップセールスとは?
ディスカッション
- (2) グループ別発表と全体考察 **発表**

2. 普遍的に期待される営業スキルと 今、通じる営業スキルの相違点とは? ～現代のトップセールスの言動にあやかりたい～

- (1) セールス活動の基本とセールス担当の役割
- (2) 売上を伸ばす人、売上が伸びない人との相違点
- (3) 売上NO.1になるための10カ条(不変要素)
- (4) 今、過去の営業のやり方オンリーでは通用しない
- (5) 顧客の問題解決をサポートする先に「受注」あり!
- (6) 売上1位の16名に見る行動特性(トレンド的要素)

3. セールスマナーを疎かにするな! ～セールスマナーで第一・第二関門を突破する～

- (1) 人としての魅力となるセールスマナーと
3つの重要性 **ディスカッション**
- (2) 第一印象の決め手となる第一印象のポイント

- (3) 正しい名刺交換の仕方(原理原則と実践編)
- (4) 顧客への「訪問前」「訪問時」「訪問後」のマナー
- (5) その他のセールスに必要なマナー

4. お客様から信頼される 顧客折衝コミュニケーションのツボ

- (1) 本セッションへの投げかけ
- (2) コミュニケーション能力とは? **ディスカッション**
- (3) 解説 **全体像とセールスの視点**

5. 傾聴営業の極意 ～提案が求められる時代に必須の 傾聴によるニーズの収集～

- (1) お客様からニーズを引き出す傾聴とは?
- (2) 共感的傾聴を実践するためのコツ **ロールプレイング**
- (3) 傾聴をリズムよくする質問の効力 **ロールプレイング**
- (4) 帰社後、どのような整理が有効か

6. その他営業ノウハウのご紹介

- (1) 会社案内1分間トークの極意
- (2) 初対面のお客様との最初の場つなぎトークの極意
- (3) セールストーク「3点話法」の極意
- (4) お客様からの反論への切り返し方の極意

7. 最後に、皆様へのメッセージ

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。



講師： **ビジネス ディベロップ サポート 代表** お お か る と し ち か **大 軽 俊 史 氏**
パッション・クリエイター

同志社大学商学部卒業。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、平成9年から某シンクタンク、平成13年から日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事し、事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立。コンサルタント歴は19年、研修、講演回数は1,800回を超える。事業戦略からマーケティング戦略・組織戦略・人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」を指導モットーとしている。近年では年間200日以上講演を担う。

※申込み先着順・指定席（受講番号のお席になります）
 ※諸般の事情により、やむを得ず開催を見合わせる場合もございます。ご了承ください。

● **お申込手続き**

- お申込方法**
 - 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。受講証が届かない場合は、右記「照会先」までお問合せください。
 - 当社ホームページ（<http://www.murc.jp>）経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法**
 - 銀行振込の場合…開催日の2日前（土/日/祝日を除く）までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。
 - SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
 - 三菱東京UFJ銀行「口座振替」の場合…ご精算日にご登録された口座より引き落としとなります。

※②③は会員企業様のみご利用いただけます。
 ※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
- 受講お取消し**

開催日の前日（土/日/祝日を除く）17:00までにご連絡ください。受講料を全額ご返金いたします。ただし、それ以降のキャンセルにつきましては、ご返金いたしかねます。また、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

● **受講料**（テキスト代を含む/昼食代は含みません）

*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円（うち消費税160円）の割引をいたします。

SQUET特別会員 24,840円（うち消費税1,840円）

SQUET一般会員 28,080円（うち消費税2,080円）

会員以外 33,480円（うち消費税2,480円）

お申込・照会先

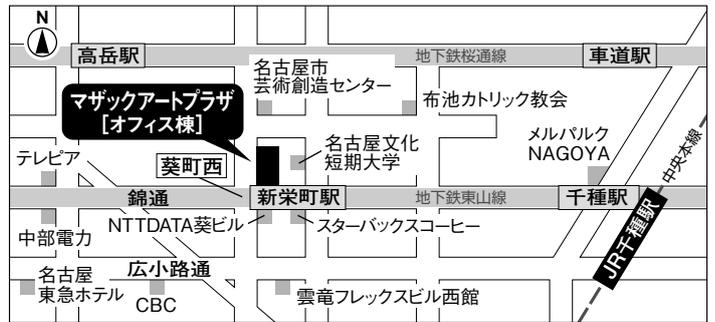
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
 〒461-8516 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ
 TEL(052)307-1105 FAX(052)307-1128
 Eメール seminar-n@murc.jp
 MURCホームページ <http://www.murc.jp>
 SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内

当社セミナールーム（開場 9:30）
 名古屋市東区葵1-19-30
 マザックアートプラザ オフィス棟10F

●地下鉄（東山線）「新栄町駅」北改札口より直結

※専用駐車場のご用意はございません。（公共交通機関をご利用ください）



◆上記「お申込手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛

FAX(052)307-1128 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		新人営業担当者 のための 営業ノウハウ習得セミナー		2017年 4/20(木)	セミナー番号 401
◆該当する番号を○で囲んでください。 1. SQUET特別会員 3. 会員以外 2. SQUET一般会員		会員番号		受講料 円（名様分）	
(三菱東京UFJ銀行お取引店		支社・支店)		お支払い方法 ◆該当する番号を○で囲んでください。 1. 銀行振込 2. SQUET-DC法人ゴールドカード } 会員企業様のみ 3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 } ご利用いただけます。 ※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。	
会社名		TEL		-	
住所 (〒)		FAX		-	
業種・業態・扱ひ品		従業員 名		資本金 百万円	
氏名		所属・役職名		Eメールアドレス	
派遣責任者 ※受講証等の郵送先					
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

【個人情報の取扱いについて】

*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。

*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。

また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。

*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。

*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。

*ご案内のための新規登録が不要の場合は、□にレをご記入ください。

*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。

【お申込みをお断りする場合】

*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただくことがあります。

□郵送不要 □Eメール不要



10821729