

## 新任・若手営業担当者のための

# 営業の基本マナーと商談の進め方

—— お客さまから信頼されるビジネスマナーと商談の基本スキルを徹底指導! ——

日時：2018年4月17日(火) 10:00am～5:00pm / 会場：オランダヒルズ森タワー24階 (裏面ご参照)

講師：ビジョナリーソリューションズ 代表 <sup>はだ つとむ</sup> 葉田 勉 氏  
ソリューション営業コンサルタント

### ● セミナーのねらい 〈対象〉入社3年未満の営業担当者、中途入社の新任営業担当者の皆さま

本セミナーは、新任・新人営業担当の皆さまを対象に、営業の基本的なマナーや商談の進め方等、即戦力として活躍できるようになるための「営業力の基礎」を1日で学ぶ入門セミナーです。

お客さまから信頼される営業になるために、“できる営業が実践している役割”や“営業としての行動習慣”を学び、実習を交えながら営業マナーと仕事の基本を理解していただきます。また、商談時の段取りや説明の仕方についても解説。ロールプレイングを通して、自社の商品・サービスを実際にプレゼンすることで、商談での実践力を身につけていただきます。

### ● カリキュラム

● 録音・録画はご遠慮願います。

#### はじめに

- 1) 会社からの期待、今の不安要素、自身の目標を設定

個人ワーク

- 2) セミナーを受講する心構え

#### 1. お客さまから選ばれる営業担当者になるために

- 1) 営業現場で大切な3つの視点とは何か？
- 2) 自分が思っている営業の役割を描いてみよう

個人ワーク

- 3) 目指すべきモデルとなる営業担当者とは？

個人ワーク

#### 2. 営業として成功する行動習慣をつくらう！

- 1) 営業は変化をかけることが重要だ！
- 2) 自分の営業行動を見直してみよう

個人ワーク

#### 3. 売れる営業担当者は、マナーと仕事の基本を徹底している

- 1) 良い印象を与える営業の基本マナー
  - ・第一印象は3秒で決まる！身だしなみのポイント
  - ・挨拶・お辞儀の基本
  - ・名刺の渡し方・受け取り方
  - ・訪問時に差がつく準備物とは
  - ・印象に残るお礼の仕方
- 2) 営業の段取り術とは何か？
- 3) 営業の基本であるタイムマネジメントの極意！

#### 4. 商談は最高に喜びを味わえる営業の醍醐味である！

- 1) スムーズに行く商談トークの進め方
- 2) お客さまの課題・状況・ニーズを探る方法
- 3) 問題解決が簡単にできる質問法を体得しよう！
- 4) ヒアリングの簡単な練習

ペアワーク

#### 5. ロールプレイングで、実践力を身につけよう！

- 1) 自社の商品・サービスをプレゼンしてみよう
- 2) 少しの工夫で成果が上がる！プレゼン時の極意
- 3) 商談の振り返り(相互評価)

ペアワーク

ペアワーク

#### 6. 一日も早く営業担当として自立する！行動計画づくり

- 1) これから目指す営業スタイルを考える！
- 2) 本日の振り返りと明日からの決意

ペアワーク

ペアワーク

実習用に、名刺、会社案内、商品パンフレット、サンプル等をお持ちください。

※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。



はだつとむ  
講師 ビジナリーソリューションズ 代表 葉田 勉 氏  
ソリューション営業コンサルタント

大学理工学部卒業後、大手電機メーカーに就職、商品開発部に配属、その後、営業本部、経営戦略室のスタッフを歴任し、一部上場のコンサルティング会社である株式会社船井総合研究所に転職、美容関係、卸売業、小売業（スーパー、雑貨店等）、及びサービス業（介護、飲食、接骨院等）、製造業（食品、工業品）、行政（市や商工会議所）等、業種業態を問わず、数千万の売上の企業から、数百億円の企業まで支援。特にマーケティングに関しては、現場実践型的手法により、売上実績を向上させる。  
ビジナリーコンサルティングを立ち上げ、独立。平成23年社名をビジナリーソリューションズに改名し、経営支援機関のサポーターや個別企業とのコンサルティング、セミナー講師、企業の社外役員として企業の活性化支援に日々奮闘中。

●定員 40名 お申込み先着順（お申込みはお早めにお願ひいたします）  
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

●お申込み手続き

- お申込み方法
  - 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」までお問い合わせください。
  - 当社MURC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営業日前（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。
  - 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」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。  
※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。入金済みの受講料を全額ご返金いたします。その後のお取消しについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、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  
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー  
TEL (03) 6733-1059 FAX (03) 6733-1067

Eメール [seminar-t@murc.jp](mailto:seminar-t@murc.jp)  
MURCホームページ <http://www.murc.jp>  
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内（神谷町駅徒歩5分）

東京都港区虎ノ門 5-11-2  
オランダヒルズ森タワー 24F  
【順路】東京メトロ日比谷線 神谷町駅 飯倉方面改札2番出口を右方向へ。歩道橋を渡り階段を降りる。または、虎ノ門方面改札3番出口を出て桜田通りを赤羽橋方面へ直進。  
いずれも、オランダヒルズ森タワー（1階手前にレストランとセブンイレブンあり）に入館。入口奥の高層階エレベーターで24階セミナー会場へ。

●東京メトロ日比谷線神谷町駅からのご案内



◆上記「お申込み手続き」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(03)6733-1067 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		営業の基本マナーと商談の進め方		2018年 4/17(火)	セミナー番号 401
◆該当する番号を○で囲んでください。			◆受講料（名分） 円		
1. SQUET特別会員 3. 提携先会員 2. SQUET一般会員 4. 会員以外			◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。		
<input type="checkbox"/> 三菱東京UFJ銀行お取引店 <input type="checkbox"/> 支社・支店			1. 銀行振込 2. SQUET-DC法人ゴールドカード 3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」		
*会員企業様のみ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	住所		〒		
TEL ( ) -	氏名		所属・役職名		Eメールアドレス セミナーのご案内をEメールでお送りします。
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✓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

