

こうすれば売れる!結果がでる!

「営業折衝力・提案力」強化セミナー

—— 折衝と提案に必要なスキルを、ロールプレ・ワークで徹底的に体得する! ——

日時：2018年8月3日(金) 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：有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役
『M-One戦略』コンサルタント

いわ つき やす たか
岩月 康隆 氏

●セミナーのねらい 〈対象〉中堅営業担当者、営業リーダー、営業係長、営業管理職の皆さま

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など、営業を取り巻く環境は変化し続けています。そんな中、ただ単に「売りたい商品売る」という営業では、売れないのは当然です。お客さまは「何を望み、何を解決したいのか」といった真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案をしていかなければ、売上を伸ばし続けていくことはできません。このセミナーでは、

- ① 折衝・提案に関する原理原則を学び、効果的な営業のあり方を習得する
- ② ロールプレイングによる反復訓練実習を通じ、折衝における「自らの強み・弱み」を認識する
- ③ 説得力ある折衝に求められる自己変革ポイントを明確にし、今後の営業活動に活かす

以上を重点ポイントに、営業の各プロセスにおける折衝スキルとクロージングに向けた能力、提案営業に必要な傾聴・質問のスキルを、ロールプレイングをまじえて習得していただきます。

●カリキュラム

● 録音・録画はご遠慮願います。

基礎知識編

1. どんな営業が結果を残しているのか

- 1) 営業環境が大きく変わってきた
- 2) どんな営業を目指すのか
- 3) そもそも営業の仕事とは何なのか？

2. お客さまの購買心理とクロージングステップ

- 1) お客さまはなぜ買うのか？
- 2) 営業の「量」と「質」って？
- 3) 営業プロセスと営業サイクル
- 4) 提案営業 クロージングへの5つのステップ

実践編

3. こうすれば売れる！提案営業 5ステップ

ステップⅠ アプローチ ～コミュニケーションの基本～

- 1) 自己のテンションの高め方
- 2) 3つのあいさつ
- 3) コミュニケーションスタイルを活用した同調

ステップⅡ 人間関係構築 ～距離を縮める技法～

- 1) 洞察によるお客さまの価値探索
- 2) お世辞にならない「誉め方」の技術
- 3) 共通点探索
- 4) 話し方の基本

ワーク

ステップⅢ 課題確認 ～ニーズ把握話法～

- 1) 質問の種類と活用方法
- 2) 傾聴力と質問力
- 3) 真のニーズを把握する技術

ロールプレイング

ステップⅣ 必要性・提案 ～プレゼンテーション～

- 1) ダウンアップ話法と同意の技術
- 2) 必要性を商品説明につなぐ技術
- 3) 商品説明の基本
- 4) 説得力をアップするPREP法

ワーク

ステップⅤ クロージング ～商談成立への最後の一押し～

- 1) 買うことを前提にした「二択」トーク
- 2) 「やっぱり売れないのでは…」
ネガティブな感情との戦い方

4. 提案書の作成

- ・提案書の作成技法…折衝内容の書面化

ワーク

同講師による関連セミナーのご案内

2018年10月10日(水) 営業部長・課長のマネジメント力強化セミナー

※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 有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役
『M-One戦略』コンサルタント

いわつき やす たか
岩月 康隆 氏

これまで250社以上において増収・増益を実現し、「組織営業の仕掛け人」と称される営業コンサルタント。属人的営業から脱却したい各方面の企業から依頼が絶えない。

独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に、実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部長・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供し続けている。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、「充実度NO.1講師」との評価を得ている。

●定員 40名 お申込み先着順 (お申込みはお早めにご希望いたします)
※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

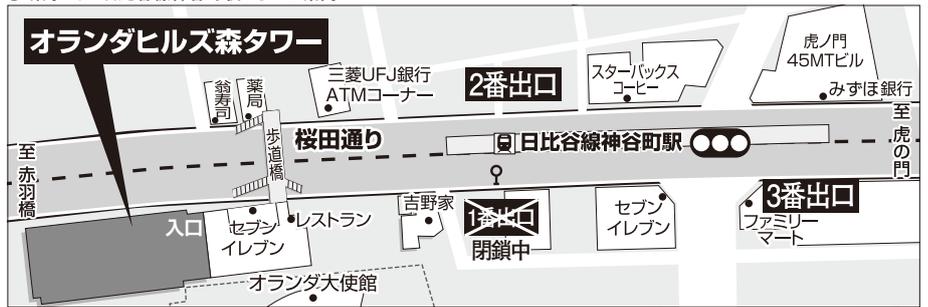
Eメール seminar-t@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

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		「営業折衝力・提案力」強化セミナー		2018年 8/3(金)	セミナー番号 408
◆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			◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。		
2. SQUET一般会員 4. 会員以外			1. 銀行振込		
<input type="checkbox"/> 三菱UFJ銀行お取引店 <input type="checkbox"/> 支社・支店			2. SQUET-DC法人ゴールドカード		
			3. 三菱UFJ銀行「口座振替」		
			*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

