

人気
セミナー

半日セミナー
営業なんてこわくない。

営業力強化セミナー ～できる営業社員はここが違う!～



【講師】

株式会社百五総合研究所
理事
コンサルティング事業部
部長 主席研究員

たきもと かずひこ
瀧本 和彦

『営業』を楽しもう

セミナーのねらい

AIやIoT、RPAなどIT化の進展により機械が人に代わって仕事を
する時代がやってきます。

多くの事務系の仕事がなくなっても、なくなるのは営業社員の
の仕事。むしろ、お客さまを一番知っている営業社員の重要性は増
すでしょう。

本セミナーでは、営業に対する苦手意識をなくし、自信を持って
営業を行うための技法を丁寧に解説します。

日
時

2020年

12/18

金

13:00～16:30
<受付開始 12:30～>

会
場

NTNシティホール(桑名市民会館)

〒511-0068 桑名市中央町3丁目20
・JR、近鉄桑名駅より徒歩10分
・駐車場有。満車の場合はご容赦ください。

セミナー内容

1 営業を考える

- (1) 営業の基本
- (2) 営業に不可欠な5つのプロセス(アプローチ～アフターフォロー)
- (3) 伸びる営業と伸びない営業

2 マーケットニーズを考える

- (1) 直面している社会環境と社内環境からのアプローチ
- (2) 働き方改革関連法対応からのアプローチ

3 営業時間の増やし方

- (1) タイムマネジメントの実践
- (2) コミュニケーション力の向上
- (3) 部下への仕事の教え方・与え方・任せ方

4 売れるための条件の整え方

- (1) お客さまに売れない説明とは
- (2) お客さまが購入を決定する際の深層心理

5 出来る営業はここが違う

- (1) お客さまに好かれる営業社員の姿勢
- (2) お客さま課題の仮説力(SWOT分析編・決算書編)
- (3) 訪問準備術
- (4) 面談時の質問術
- (5) 成約率アップ術

6 総括

- (1) 営業力を高める習慣
- (2) 営業力を高める意識改革(物⇒人⇒夢)

セミナーに関する詳しい
内容はこちらから

百五総合研究所

<https://www.hri105.co.jp/>

検索

HRI
株式会社百五総合研究所

講師プロフィール

株式会社百五総合研究所 理事
コンサルティング事業部 部長 主席研究員

たきもと かずひこ
瀧本 和彦

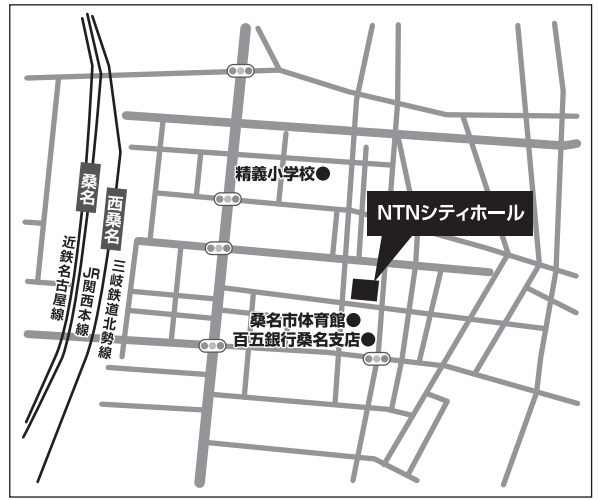
大学卒業後、百五銀行に入行。本支店勤務後、事務統括部、経営管理グループ、リスク統括部等を経て営業店支店長に就任。2017年4月より百五総合研究所に出向。
市町村の地域経済活性化、企業の経営革新を支援する傍ら、働き方改革を軸とした業務プロセス改革や地域人材の育成支援を担当。日本銀行、日本内部監査協会、全国地方銀行協会、CMC、タナベ経営、商工会議所などの各種団体等が主催するセミナーのほか、銀行、企業等での講師実績多数。主な講演テーマは、「オペレーショナルリスク管理」「業務プロセス改革(BPR)」「管理職のマネジメント・ビジネスコーチング」「稼ぐ営業社員の育て方」「営業力強化～売れる営業、売れない営業～」等で、階層別人材育成研修の講師も務める。
著書「実践：オペレーショナルリスク管理」、寄稿「人材育成は転換期に」「当たり前でない人材育成」「CRMシステムの開発」「営業支援システムの開発」等多数。
2017年度より、慶応義塾大学大学院法務研究科 非常勤講師、三重大学地域連携特任教授、鈴鹿工業高等専門学校 客員教授。

セミナー企画者からのひとこと

Check!

現場経験に基づく、具体的かつ実践的なセミナーです。

会場案内図



受講料(1名さまにつき)

特別会員 5,500円 (うち消費税 500円)

一般会員 12,100円 (うち消費税 1,100円)

非会員 26,400円 (うち消費税 2,400円)

- ・テキスト代を含みます。
- ・当日ご欠席の場合、払い戻しは致しかねます。開催日の前営業日 17:00 までにご連絡いただいた場合は、入金済の受講料をご返金します。
- その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。
- ・参加人数が少数の場合、セミナー開催が中止となる場合がございます。

お申込み方法

1. 本「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリにて弊社宛にお送りください。
折り返し、お申込責任者に受講票・請求書をお送りします。
2. 受講料は請求書が届いてからお振込みください。振込手数料は、貴社負担でお願い致します。
3. 領収書の発行は省略し、「振込金受取書」を領収書にかえさせていただきます。
4. セミナー当日、ご参加いただけない場合、代理の方に参加していただいても結構です。
5. 講義の録音、写真・動画の撮影などはご遠慮願います。

お問合せ先 株式会社 百五総合研究所
〒514-8666 津市岩田21番27号 TEL. 059-228-9105

お申込み先 **WEB** <https://www.hri105.co.jp/>
FAX **059-228-9380**

▲ FAX 059-228-9380 ▲

受講申込書

営業力強化セミナー～できる営業社員はここが違う!～ [12/18]

ふりがな 会社名	-----		会員の別	特別会員 ・ 一般会員 ・ 非会員
	-----		T E L	-----
	-----		F A X	-----
代表者名	-----		従業員数	----- 人
住所	(〒 -----)		●質問にお答えします。事前に講師へご質問がありましたらご記入ください。	
受講者	所属	-----	ふりがな	-----
	役職	-----	氏名	-----
	所属	-----	ふりがな	-----
	役職	-----	氏名	-----
申込責任者	所属	-----	ふりがな	-----
	役職	-----	氏名	----- E-mail

【個人情報の取り扱いについて】

本申込書により収集された個人情報は、当セミナーの運営管理の目的にのみ利用させていただきます。また、当該個人情報は必要なセキュリティ対策を講じ、厳重に管理し、第三者に提供することはありません。尚、お申し込みいただいた方には、百五銀行および当社の新サービスや出版物などをご案内する場合がございます。

《受付店・担当者》