

人気
講師

半日セミナー 「お役立ち意識を持った営業とは!?」
成果を上げる商談プロセスと実践方法をお伝えします!

お客様が買いたくなる 提案型営業の実践法



【講師】

株式会社ブリングアップ
ゼネラルマネージャー

やすかわ ひろひこ

安川 寛彦 氏

現場経験を活かし、リアルな解説を行います。

セミナーのねらい

成果を上げる商談プロセスと実践方法が理解できる! お役立ち意識を持った営業になれ! お客様が買いたくなる提案型営業の実践法「与えなければ得られない」これが世の中の原理原則です。これを理解せずに、買って欲しいとお客様にお願いセールスをする営業が如何に多いことでしょうか。

本セミナーでは、お客様に対して役立つ情報を提供し、お客様の潜在ニーズを喚起し、解決策を提案していく「提案型営業」に変革する実践方法を学んで頂きます。

日時

平成30年

8/9

木

13:00~16:30

<受付開始 12:30~>

会場

松阪市産業振興センター

〒515-0081 松阪市本町2176番地

TEL 0598-26-5557

・JR・近鉄松阪駅より徒歩約15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 営業の成果=自律的要因+他律的要因
営業の成果を公式で捉えて強化ポイントを理解する

2 営業の成果が上がらない理由を他律的要因に求めるな

- (1) 他律的要因ばかりに目を向けていると成長はない
- (2) 原因自分論に徹することによりレベルアップを図ろう

3 原点回帰、行動量を上げる

- (1) 行動量を上げることにより商談スキルの向上を図る
- (2) 活かした知識を学ぶ

グループ討議

お客様から信頼されない営業、信頼される営業

4 提案型営業の商談スキルとは

- (1) 商談をプロセスで捉えよう
- (2) 商談に目的意識を持つ

5 アプローチ商談

- (1) 信頼される営業とは?
- (2) 人間関係の構築の仕方を理解する

6 リサーチ商談

- (1) どのような聞き方(質問の仕方)をしたらお客様は答えてくれるか
- (2) 具体的な傾聴法を理解する

7 プレゼン商談

- (1) 自社商品を魅力的に訴える
- (2) プレゼンのプロセスを理解する

8 クロージング商談→決心のお手伝い

- (1) テストクロージングで本気度合いを確認する
- (2) クロージングは必ず期限を切る

9 商品知識は当たり前、周辺知識を学べ 自社の業界、お客様の知識、競合する他社の知識まで持つこと

10 自分自身の意欲の源泉を知り、それを刺激しろ
自分の人生設計を明確にする

講師プロフィール

株式会社プリングアップ
ゼネラルマネージャー

やすかわ ひろひこ

安川 寛彦 氏

大学工学部を卒業後、コンピュータ会社にて営業に従事。その後、大手教育会社、大手外資系生命保険会社でも営業を極め、(株)プリングアップに入社。豊富なマネジメント経験から、全ての業界で成果を創出できる営業マネージャー・営業パーソンの育成を得意とする。ゼネラルマネージャーとなった現在も自らトップセールスマンとして活躍中で、講師実績も豊富である。

セミナー企画者 からのひとこと

Check!

現場経験豊富な先生だからこそお伝えできる。明日から使える営業スキルを学べるチャンスです。

会場案内図



受講料(1名さまにつき)

特別会員 3,240円 (うち消費税 240円)

一般会員 9,720円 (うち消費税 720円)

非会員 25,920円 (うち消費税 1,920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。ご了承ください。

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、貴社負担をお願い致します。
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・動画の撮影などをご遠慮願います。

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

お客様が買いたくなる提案型営業の実践法 [8/9]

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。

《銀行記入欄》