

営業なんてこわくない。
**戦略的に売る！
「超営業力強化セミナー」**

対 象 営業担当者

学べること

- ・営業に対する苦手意識をなくす
- ・明日から自信を持って営業を行うための技法 など

日時 2024年10月8日(火)13:00～16:30

講師 株式会社百五総合研究所 理事 地域調査部 部長
主席研究員 **瀧本 和彦**

会場 三重県教育文化会館

受講料 特別会員 一般会員 非会員
5,500円(税込) 12,100円(税込) 26,400円(税込)

セミナー内容

1. 営業を考える
2. 営業戦略の基礎知識
3. 信頼関係構築とコミュニケーション
4. 売れるための条件の整え方
5. 出来る営業はここが違う
6. 売れる仕組みの作り方
7. 総括



お申込みはWEBサイトからどうぞ
セミナー最新情報もご覧いただけます

https://www.hri105.co.jp/seminar_event/detail/?id=372



【個人情報の取り扱いについて】

お客さまの個人情報は、セミナーの運営管理および弊社サービスに関するご案内のほか、利用目的の範囲内で利用させていただきます。なお、個人情報の取扱いおよび利用目的の詳細は弊社ホームページ(<https://www.hri105.co.jp/info/privacy.html>)をご覧ください。

戦略的に売る！「超営業力強化セミナー」

講 師

株式会社百五総合研究所
理事 地域調査部 部長
主席研究員
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、営業店支店長等を経て、2017年4月より百五総合研究所に転出。2017年より慶應義塾大学大学院法務研究科非常勤講師(リスクマネジメント論)を、鈴鹿工業高等専門学校客員教授(グローバルリーダー論・経営学)を、三重大学では地域連携特任教授を務める。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が主催するセミナーのほか、全国の金融機関、企業での講師実績多数。主な講演テーマは、「オペレーショナルリスク管理」「管理職のマネジメント・コーチング」「コミュニケーション力強化」「働き方改革の実践」「業務プロセス改革の実践」「ハラスメントの予防と管理」「SDGs推進」のほか、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(金融財政研究所)」。寄稿「ニューノーマル社会の人材育成」「DX推進の神髄」「MCIF・CRMの構築」「お客さま目線での潜在利益の掘り起こし」(金融ジャーナル)等と多岐にわたる。国家資格キャリアコンサルタント。

セミナー内容の詳細

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) できる営業とできない営業、何が違う？！

2. 営業戦略の基礎知識

- (1) 価格決定の仕組みとお客さま目線での価値基準
- (2) マーケティング戦略
- (3) ブランディング戦略

3. 信頼関係構築とコミュニケーション

- (1) お客さまとの会話の増やし方
- (2) 信頼関係の築き方
- (3) お客さまに寄り添うコミュニケーション
- (4) ポジティブサインの見分け方

4. 売れるための条件の整え方

- (1) お客さまに上手く売れない理由とは
- (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とは
- (2) お客さま課題の仮説力(観察・発言)とは
- (3) 訪問準備術(営業計画の作り方)とは
- (4) 面談時の質問術とは

6. 売れる仕組みの作り方

- (1) あなたの意思決定、実は誘導されている！
- (2) 各種バイアスと営業シーンへの活用方法
お客さまの興味を引く最強テクニック
決断を促す最強テクニック etc
- (3) ワーク「競合に負けない新たな売り方を考えよう」

7. 総括

