

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

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31年

2/7

木

13:00~16:30  
＜受付開始 12:30～＞

会場

百五銀行 四日市支店

〒510-8691 四日市市沖の島町1番6号  
TEL 059-352-4101

・近鉄四日市駅より徒歩 13 分。JR 四日市駅より徒歩 10 分  
・公共交通機関でお越しください。

## 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) 活きた知識を学ぶ

**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  
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。

## お申し込み方法

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で結構です。
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 [2/7]

ふりがな 会社名	会員の別		特別会員 ・ 一般会員 ・ 非会員	
	TEL			
	FAX			
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		
	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》