

～営業なんてこわくない。～

戦略的に売る！営業担当者のための「超営業力強化」セミナー

セミナーのねらい

AIやIoT、RPAなどIT化の進展により多くの事務系の仕事がなくなっても、なくなることはないのは営業社員の仕事。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、明日から自信を持って営業を行うための技法を、最近着目されている行動経済学に基づくノウハウを用いて丁寧に解説します。

日時 2025年9月10日(水)13:00～16:30

会場 三重県教育文化会館

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

講師

株式会社百五総合研究所 理事 地域共創事業部 部長

主席研究員 瀧本 和彦



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、三重大学では社会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、企業で年間50本を超える講師を務める。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) 信頼関係の築き方
- (2) お客さまに寄り添うコミュニケーション
- (3) 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
- (5) 商品の前に自分を売れ！

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

※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。

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=409



【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。