

新企画

理想の営業に近づくためのスキルとマインドを鍛える!

# どんな業種にも使える 営業ノウハウの極意



【講師】

うらがみ しゅんじ  
浦上 俊司 氏

明日の商談から即使える実践ノウハウを全てお伝えします!

## セミナーのねらい

営業活動において苦手意識が払拭できないとの声を聞くことがあります。これは、商談に臨む技術面(スキル)と心理面(マインド)の準備不足からくるものと考えられます。

本セミナーでは、自信を持ってお客さまにアプローチできるスキルとマインドを理論・実践の両面から学びます。BtoBであれBtoCであれ、どんな業種の営業にも使えるノウハウと、日頃から習慣化するトレーニング法を公開します。

日時

2020年

1/16 木 10:00~16:30  
<受付開始 9:30~>

会場

## 三重地方自治労働文化センター

〒514-0004 津市栄町2丁目361番地  
TEL 059-227-3294  
・JR、近鉄津駅東口より徒歩5分  
・公共交通機関をご利用ください。

## セミナー内容

### 1 営業担当者の存在価値

- (1) 営業という職業とは
- (2) 一流の営業担当者はここが違う

### 2 お客さまを‘その気’にさせる究極の質問話法

- (1) 話を掘り下げるヒアリング
- (2) 善意の恐怖心を与える商談の進め方

### 3 ヒト・モノ・コトの付加価値を徹底追求する

- (1) 商品を売るだけが営業ではない
- (2) お客さまが望むものを全て売る

### 4 営業担当者に求められる大切なマインド

- (1) シンプルで究極の心構えとは
- (2) 仕事を好きになるか、好きなことを仕事にするか

### 5 整えておくべき訪問前の心構え

- (1) 事前準備の考え方
- (2) 雑談ネタを準備しておく

### 6 商談中の魔法の接続詞

- (1) 接続詞を変えるだけでスランプを脱出できる
- (2) 追加受注の魔法の言葉を必ず入れる

### 7 新規アタックの考え方

- (1) テレアポに特効薬はない、勇気をもって電話アタック
- (2) さしみ(3・4・3)の法則を信じて飛び込む

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

うらがみ しゅんじ  
浦上 俊司 氏

立命館大学卒業後、リクルートグループ(現リクルートジョブズ)に入社。平成2年倉敷紡績(株)の人材開発事業部からヘッドハンティングされ、教育研修プログラムの営業として参画する。その後、学習教材のセールスマンに転身。独自のセールススタイルを構築し全国ランキング1位を獲得。あきらめない粘り強い営業で「新規開拓の鬼」と異名をとる。平成7年に独立、企業向け研修(営業マン研修、管理職研修、中堅社員研修、若手社員研修等)各種セミナー、講演など多方面で活躍中。

Blog/研修講師「浦上俊司の感謝ブログ」:<http://uraga.at.webry.info/>

## セミナー企画者からのひとこと

Check!

営業に苦手意識がある方、営業の腕をさらに磨きたい方…、すべての営業担当者にお勧めです。

## 会場案内図



## 受講料(1名さまにつき)

特別会員 8,800円 (うち消費税 800円)

一般会員 19,800円 (うち消費税 1,800円)

非会員 31,900円 (うち消費税 2,900円)

- ・テキスト代、昼食代を含みます。
- ・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。

※上記表示の消費税率は10%です。ただし、2019年10月1日に消費税改定が実施されないことが法令により確定した場合は、その時点で税率8%で計算した金額となります。

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		どんな業種にも使える営業ノウハウの極意 [1/16]		
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	(〒 - )		<p>●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。</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	
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》