

初心者からベテランまで“あきらめない心”を育てます！

トップ営業マン直伝！ すぐに実践で使える営業ノウハウの極意 ～大きな成果に繋がる小さなヒント～

経営環境が今までになく厳しい時代、営業が強い企業こそが生き残りの条件と言われます。若手から中堅営業パーソン・営業所長・営業部課長の皆様で、「営業の成果が上がらない」、「決定率の高い商談スキルを身に付けたい」、「若手への効果的な指導方法を知りたい」という方におすすめです。毎回、参加された方から「このノウハウなら明日からすぐに使える」と高い評価を頂いております。

カリキュラム

1. 営業パーソンの存在価値と商談の面白さ
営業職は選ばれし専門職である。
2. ヒアリングには自分都合と相手都合がある
売り込んで売れない営業と、売り込まずに売れる営業の違い。
3. 相手都合のヒアリングから次の段階へ
潜在ニーズを引き出すためには、お客様の目を過去と未来に向ける。
4. 潜在ニーズを顕在化するヒアリング
これで一気に顕在化する必殺技の質問スキル。
5. 商材（売りもの）に付加価値を見い出す
引き出しを多く作る習慣化が商談中に我が身を救う。
6. 付加価値を更に分解する
一言で付加価値といっても3種類に分解できる。
7. 自社商材に確信と使命感を持つ
心の根底に作るべきマインドの強さとは。
8. 顧客心理をよく知ろう
お客様の事前期待に応える営業がホンモノ。
9. クロージングはゴールではない
売ったら売りっ放しの営業は行き詰まる。

講師

営業コンサルタント 浦上 俊司 氏

立命館大学卒業後、リクルートグループに入社。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。すぐにあきらめない粘り強い営業で、「新規開拓の鬼」の異名をとる。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 など)各種セミナー、講演など多方面で活躍中。

【著書】

『ストーリーでよくわかる！新規開拓営業の鉄則』『仕事がデキると言われている人が必ずおさえている 新規開拓営業の鉄則』



【日時】 2021年12月15日(水) 10:00～16:30

【会場】 Zoom (ミーティング)

【定員】 20名 (お申込先着順)

【受講料】 会員：24,200円 一般：29,700円 消費税込 (資料代含)

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます。

お申込みはホームページから

<https://www.crinet.co.jp/cgi-bin/seminar/apply1.cgi>

ちばぎん総研 セミナー

検索



お申込方法のご案内

本セミナーは Zoom によるオンラインセミナーです。

1. 弊社ホームページからお申込みください。
お申し込み後、ご連絡担当者あてに確認メール（自動返信）が届きます。
 2. お申込み確認後 1 週間以内に、受講者希望者あてに、事前登録の案内メールを送ります。メールにある事前登録用 URL から Zoom への事前登録をお済ませください。
 3. 登録後、参加案内メールが届きます。（Zoom からの自動返信）
 4. 当日は、参加案内メールの参加用 URL をクリックし、Zoom へ入室してください。
セミナー開始 15 分前から入室が可能です。
- WEB 会議システム「Zoom」を利用します。インターネットが利用できる環境が必要です。
 - ★ 著作権保護のため、画面の共有や、投影してのご利用など、お申込受講者以外の視聴はご遠慮ください。

受講料のお支払方法

●自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月 5 日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落といたします。
請求書を連絡担当者宛にご郵送します。 ※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください。
（振込手数料はご負担願います）

※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

★受講キャンセルの場合の受講料のお取扱い

資料発送後のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。

講演の録音、録画はご遠慮願います。

【お問い合わせ先】 株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部

TEL: 043-351-7430 FAX: 043-351-7440 ホームページ: <https://www.crinet.co.jp/>

* 個人情報の利用目的 ①商品やサービス等のお申込受付のため。 ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求を行うため。 なお、個人情報の利用目的の詳細につきましては、弊社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。