

営業手法の習得を目指したい方へ！

# 営業力 徹底トレーニング ② 日間コース

営業職は知的な心理ゲームであり、高度な専門職です。その知的な心理ゲームを征して、クライアントの興味と信頼を勝ち取るための「トレーニング」を行います。

全2回で1セットの授業では、「1回目で設定される課題」を日々の営業活動の中で即実施し、2回目の講義時に結果を発表するという、**実践形式を取り入れたカリキュラム**に特長があります。「トレーニング」は学術的ではなく、全て講師の実体験から導き出された生きたスキルなので、**即実践に使えて、説得力があります。**

講師

熱血講師

うらがみ しゅんじ  
浦上 俊司

お申込みは裏面へ



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」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。

著書に『ストーリーでよくわかる！新規開拓営業の鉄則』、『仕事ができ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』（共にクロスメディア・パブリッシング）

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

## 1日目 お客様から信頼される**営業スキル**を習得する

- 営業の成果は3つの掛け算
  - 営業マンの存在価値
  - 質問話法を体得
  - 一流、二流、三流営業マン、どこが違う？
  - 自社商材を徹底理解
    - ・商材整理のコツ
    - ・商材の整理表作成
    - ・商材の特徴、利点と利益の違い
  - クレーム対処法
  - お客様の気持ちが良いヒアリング方法をトレーニング
- 次回までに取り組む課題設定・発表

## 2日目 お客様をその気にさせる**営業マインド**を体得する

- 前回課題の振り返り  
「やったのか、やらなかったのか。その理由は？」
- 訪問時に持つべき基本マインド
- さしみの法則（飛び込みは怖くない！）
- テレアポに特効薬なし
- 使える営業の心理学
- コミュニケーション力があがる心理学
- 運を上げる思考
- 商談に有効な接続詞
- 4つの魔法の質問トレーニング
- 質問の計画表作成

【日時】 2018年 **10月3日(水)**、**11月22日(木)**

両日とも **9:30~16:30** (全2回コース)

【会場】 ちばぎん総研 稲毛セミナールーム (JR稲毛駅東口徒歩1分、こみなと稲毛ビル4階、1階千葉銀行稲毛東口支店)

【定員】 25名 (お申込先着順)

【受講料】 **会員：48,600円 一般：54,000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。

**若手～中堅の伸び盛りの営業マンにオススメのセミナーです！**

参加申込み

F A X 043-351-7440

●お申込み

下記に必要事項をご記入の上、当参加申込書を上記番号まで FAX して下さい。

なお、お申込者が 10 名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

10/3(水)・11/22(木) 営業力徹底トレーニング 2 日間コース 参加申込書			
貴社名		○で囲む	総研会員・会員外
ご住所	〒	会員番号	
電話番号		お申込	部署・役職名
F A X 番号		責任者	氏名
部署・役職名	受講者名 (ふりがな)		

【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）より所定金額を自動引落いたします。なお、請求書・領収書が必要な場合は下記に○をお付け下さい。

請求書要  領収書要

●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をお送りいたしますので、開催日の前日までに指定口座へお振込み願います。（振込手数料はご負担願います。）

\*受講取消しの場合の受講料のお取扱い

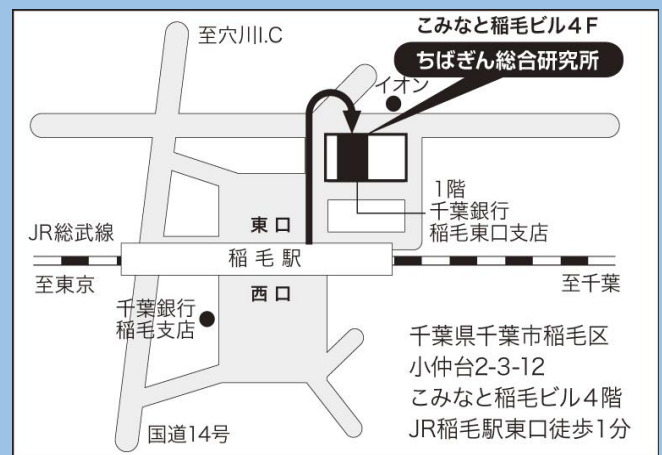
受講お取消しの場合は、セミナー開催日前日午後 5 時までにご連絡（電話または FAX）下さい。事前のご連絡なく、当日ご欠席の場合は、受講料を頂戴いたしますので予めご了承ください。

■講演の録音、録画はご遠慮願います。

\*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、当社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。

稲毛セミナールーム 案内図



駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください

〈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: <http://www.crinet.co.jp>

こちらの QR コードから  
ホームページへアクセスできます

