

会社の苦境を切り開くのはあなただ！

売れない時代にどう売るか！！

☆未曾有の経済危機に直面するなか、「いま営業マンは猛烈に頑張らなければならない」「無理に売ろうとしてもお客様離れをまねくだけだから、ここはお客様本位の営業に徹することだ」「営業を一新するくらいの覚悟で臨むべきだ」など、さまざまな意見が飛び交っています。

☆営業マンの大多数を構成する「普通の人」の活性化なくして、会社の明日はありません。本セミナーでは、「普通の営業マンが持てる力を発揮するにはどうしたらよいか」について時間をかけて解説し、売れない時代の営業のあり方を客観的かつ現実的に考えてみます。

☆講師には、「楽しくなければ研修ではない」が持論の三宅壽雄氏を迎え、ゲームや実習をまじえながら、わかりやすく指導いたします。

◆ 会場・日時

浜松会場

平成21年6月16日（火） AM10:00～PM 4:30

（浜松市中区田町3-2-7 アゴラ浜松6階）

沼津会場

平成21年6月25日（木） AM10:00～PM 4:30

（沼津市大手町4-3-45 アゴラ沼津4階）

◆ 講師：営業コンサルタント **三宅 壽雄 氏**

◆ 対象：営業担当者の方々

◆ 定員：各会場とも30名（お申込み順）

◆ 参加料：維持会員 12,000円 賛助会員 24,000円 一般 36,000円

（お一人様参加料：テキスト代、消費税を含む）

《講師紹介》

三宅 壽雄 氏

- ・昭和23年北海道生まれ。法政大学卒業。複数の企業で営業担当者、営業マネージャーを経験した後、昭和62年に営業コンサルタントとして独立。現在、数多くの有力企業の研修、コンサルテーションを行うと同時に、講演、執筆でも活躍中。
- ・今日の営業と営業社員に最も精通している一人で、その楽しく、わかりやすく、身に付きやすい指導法には定評がある。今でも、営業の現場に出て営業担当者やお客様の生の声に触れることにより「よりよい営業を探し求める営業の研究者」として一目置かれる存在である。
- ・著書として、「提案型営業で勝つ！」（プレジデント社）、「強い営業の黄金律」（同）、「お客はこんな営業マンを待っている」（日本経済新聞出版社）、「トップ営業マンを見習うな！」（同）など多数。



セミナープログラム

I 売れない時代、 あなたの会社はどうしてる？

1. 現行の営業をもっと強気に押し進める
2. 現行の営業の改善・強化を図る
3. 営業「再起動」にトライする

5. 図太い人の売り方、図太くない人の売り方
6. 新卒者の売り方、
他部門から異動になった人の売り方
7. その他

II いまこそ「普通の人」が立ち上がる時

1. トップ営業マンの功罪と限界
2. 普通の人には持てる力の7割も発揮していない
3. 「富山の薬売り」に普通の人々の営業を見る
4. 「お役立ち」がキーワード
5. 基本・常識にこだわろう

IV あなたと会社が勝ち残るために ～4つの提言

1. 「他責の人」から「自責の人」へ
2. 「助け合い運動」のすすめ
3. 営業の「システム構築」を急げ
4. 自分なりの目標・生きがいを大切にしよう

III 「自分に合った営業・ 自分を生かした営業」で活路を開け

1. 行動力がある人の売り方、ない人の売り方
2. 話が上手い人の売り方、下手な人の売り方
3. 持続力がある人の売り方、ない人の売り方
4. 書くのが得意な人の売り方、苦手な人の売り方

V 復習と補強（グループ実習）

○明日からの営業に生かせるよう、「売れない時代にどう売るか」について意見交換してみよう。学んだことは早めに、それも一緒に学んだ人と復習したほうがよく身につきます。

◎申込要領…下記の「SERI 経営セミナー参加申込書」にご記入の上、当研究所宛てFAXでお送り下さい。

- ①「参加申込書」を受付後、参加証と請求書、振込用紙を郵送いたします。参加費は、同封の振込用紙を使ってお振込み下さい。
- ②原則、参加費の払い戻しはいたしません。ご都合のつかない場合は、代理の方のご出席をお願いいたします。
- ③当日は、『参加証』と筆記用具をご持参いただきますようお願いいたします。

SERI 経営セミナー参加申込書

売れない時代にどう売るか FAX 054-250-8770

貴社名			ご希望会場に○ をつけて下さい	(フリガナ) 参加者ご氏名	所属 役職
ご住所	〒		浜松 (6/16) 沼津 (6/25)		
業 種		連 絡 ご担当者	浜松 (6/16) 沼津 (6/25)		
電 話		F A X	浜松 (6/16) 沼津 (6/25)		

■駐車スペースがございませんので、車でのお越しはご遠慮下さい。

- ・録音機器（テープレコーダー、ICレコーダー等）のお持ち込みはご遠慮下さい。
- ・昼食はご用意いたしませんので、会場付近でお済ませ下さい。 ・会場は禁煙となっておりますので、ご協力をお願いいたします。

セミナーのお申込み ご照会先

財団法人静岡経済研究所 静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階
TEL 054-250-8750 (詳しくはセミナー担当まで)
FAX 054-250-8770

・当所では、個人情報の保護に関する法律（平成15年5月30日法律第57号）に基づき、セミナーにお申込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ（<http://www.seri.or.jp/>）「プライバシーポリシー」にてご確認ください。