

【SERI 経営セミナー】

営業の基本と実践テクニック

◆日時 2018年7月4日(水)
10:00～17:00

◆会場 アゴラ静岡 7階会議室
静岡市葵区追手町 (JR静岡駅から徒歩8分)

◆受講料 (一人あたり:資料代、消費税を含む)

(円)

申込人数 会員区分	1～2名	3～4名	5～9名	10名～
維持会員	12,300	10,300	8,200	6,200
賛助会員	24,700	20,600	16,500	12,300
非会員	37,000	30,900	24,700	18,500

◆プログラム

【1】現状を知る

【2】初回訪問の重要性

「話法と適切な話材の選び方」「姿勢、動作、表情の使い方」
「アプローチの定石」

【3】初回の商談時の対話法

「営業トークの切り出し方」「商品説明が不要な理由」
「実践的なトークを習得する方法」

【4】営業トークの基本ー説明力ー

「信頼 (3つのポイント)」「技術 (聞く、考える、伝える)」「
心理 (本気、動機、理解)」

◆ねらい

顧客との信頼関係を構築し、
新規顧客の開拓、既存顧客の
売上倍増につなげる「営業の
定石」を学ぶ。

◆講師

「ちいさな会社」の未来を設計する
経営コンサルタント

よしみ のりかず
吉見 範一 氏



- ・顧客数を半年で10倍にした、
ツールを多用する「新規開拓の
極意」を伝授。
- ・大手通信会社で最下位の営業所
を半年で日本一にした経緯は
『奇跡の営業所』(森川滋之著)
として小説化された。

■プログラム

1. 現状を知る

- ・なぜ、営業力を強化しない企業が伸びているのか
- ・営業力で売り込むという化石営業の弊害
- ・わずか5年で情報の流れが変わった
- ・営業マンに売り込まれたいという顧客は存在しない
- ・成約する商談の99%は商談の前に選別されている
- ・無駄に歩き回らずに新規顧客を増やす戦略の重要性

2. 初回訪問の重要性

- ・飛び込み営業が中小企業を疲弊させるこれだけの理由
- ・問題のないところに行って問題を作る提案営業の実態
- ・保留案件を量産する従来型営業トークの基本構造の欠陥
- ・商談が始まる前に届いている事前情報の比重
- ・絶対にやってはならない営業トークと話材の選び方
- ・初回訪問のゴールは販売でもなければ成約でもない

3. 初回の商談時の対話法

- ・間違いだらけのアプローチの定石
- ・営業トークを強化して売り込む必要はない
- ・顧客が聞きたいのは営業マンの話ではない
- ・トップセールスの営業トークはなぜ商品説明が存在しないのか
- ・実践的な商談のコツを短期間で習得する方法
- ・臨機応変にアイスブレイクの話材を展開できる方法

4. 営業トークの基本

- ・相手が話したくなるヒアリングの技術
- ・この人の話をもっと詳しく聞きたいと思わせるポイント
- ・パンフレットを見せて説明するだけでは何も伝わらない
- ・なぜ相手が身を乗り出してもっと詳しく教えてくれと言うのか
- ・機能や性能の解説ではなく記憶に残るストーリーの魔法
- ・初対面で会った瞬間に判断される「いいヤツ」「嫌なヤツ」の差
- ・クロージングは「今ここで決めてください」だけでいい

●お申込み要領

- ①「参加申込書」に必要事項をご記入の上、当研究所あてFAXでお送り下さい。
- ②後日、参加証と請求書を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前日までにご連絡下さい（当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承下さい）。

●●●●●●●●●●●●●●●● 参加申込書(7/4・営業の基本) ●●●●●●●●●●●●●●●●

FAX 054-250-8770				静岡経済研究所 行	
貴社名		業種		電話	
ご住所	〒			FAX	
会員区分 (いずれかに○)	維持会員	賛助会員	非会員	連絡 ご担当者	(所属・氏名)
ご参加者 氏名	(フリガナ)			(所属・役職)	
	(フリガナ)			(所属・役職)	
	(フリガナ)			(所属・役職)	

・公共交通機関をご利用下さい。 ・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込みはご遠慮下さい。

お問い合わせ先	一般財団法人静岡経済研究所 セミナー担当 TEL 054-250-8750 静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階
----------------	---

・当所では、個人情報の保護に関する法律（2003年5月30日法律第57号）に基づき、セミナーにお申込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。