

営業の基本と実践テクニック

◆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

◆日時 2020年11月4日(水) 10:00～17:00 (受付開始 9:30)

◆会場 アゴラ静岡 7階 大会議室 (静岡銀行呉服町支店ビル)

静岡市葵区追手町(J R静岡駅から徒歩約8分)

◆定員 50名 ※定員になり次第締め切らせていただきます
(1事業所4名まで)

◆受講料 (一人あたり:資料代、消費税を含む) (円)

会員区分	申込人数	
	1～2名	3～4名
維持会員	12,800	10,000
賛助会員	25,600	20,000
非会員	38,400	30,000

◆プログラム

1. 現状を知る
2. 販売戦略を変更して成功した事例
「売り込まずに売る販売戦略」「営業をしないで市場を開拓」「自社のファンが増え続ける」
3. 購買行動の変化に対応した販売戦略
「アフターコロナに強い戦略」「関係性の構築に欠かせない武器」「説得不要の対面営業」
4. 営業トークの基本
「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)」

- ◆感染症の予防・拡大防止策を徹底したうえで開催する予定です。
- ◆今後の新型コロナウイルス感染拡大状況によっては、予定が変更となる場合がございます。
- ◆諸般の事情により、開催日程が変更、中止となる場合があります。あらかじめご了承ください。

◆講師「小さな会社の販売戦略」を設計する専門家 吉見 範一 (よしみ のりかず) 氏



1952年、横浜市生まれ。神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で営業には不向きな性格のため営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し全国でトップクラスの成績を収める。その後、電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。半年でそれまでの顧客数を10倍にしたことから“新規開拓の神様”と呼ばれるようになる。

以来、数々の業界の営業職を経験、大手通信会社の営業所長として就任時に最下位の拠点を半年後には全国第1位に押し上げた手法はビジネス小説『奇跡の営業所』(かんき出版/森川滋之著)で詳細に紹介されている。

全国の商工会議所、法人会、産業振興事業団、日経BP「課長塾」、中小企業基盤整備機構中小企業大学校、ビジネススクール等で中小企業の経営者を対象に講演/研修を続けている。また35年間の実務経験から得た営業力に頼らない販売戦略の構築など経営者や企業の強みを引き出し「小さな会社の販売戦略」を設計する専門家として活動中。

■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】販売戦略を変更して成功した事例

- ・コロナショックでも伸びている営業戦略
- ・コロナで営業ができないのに新規顧客が増えている
- ・対面営業ができないのになぜ売れ続けているのか
- ・間違いだらけのアプローチの定石
- ・顧客が期待しているのは営業マンの熱意ではない
- ・競合他社と類似していく同質化を避ける方法

【3】購買行動の変化に対応した販売戦略

- ・アフターコロナで止まる売り方・伸びる売り方
- ・費用対効果が抜群の開拓営業ツールのポイント
- ・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
- ・決め手となる商談が始まる前に届いている事前情報とは

【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
- ・クロージングは「今ここで決めてください」だけでいい

●お申し込み要領

- ①「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送りいただくか、当研究所HP (<http://www.seri.or.jp/>) からお申し込み下さい。
- ②開催日の2週間前をめどに、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(11/4 営業の基本)

WEB申し込み受付中！！

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)
連絡ご担当者 メールアドレス		
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)
	(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、セミナーにお申し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」にてご確認下さい。