

営業担当者入門セミナー 営業の基本を徹底し成果につなげる

プログラム

当日は、日頃ご使用の営業カバン一式と名刺20枚、自社商品カタログ・事業案内をご持参ください。

1 日目 10:00~17:00	2 日目 9:30~17:00
<p>1 営業の基本姿勢第一人称行動の実践</p> <p>(1) 否定語を使うな (2) 消極的になるな (3) 頭でっかちになるな</p> <p>2 基本行動指針の3要素</p> <p>(1) 応用力を持ち、視野を広げる (2) 実行力ですぐに対応行動 (3) 協調性で連携プレーの実践</p> <p>3 受注型営業からメリット提案型営業へ</p> <p>(1) 三輪車の体制から四輪車の体制へ (2) 営業変革「受け身」から「提案」へ (3) 情報収集から開発へ</p> <p>4 今、営業に必要な5Sポイント</p> <p>(1) Speed (早く) すべて数字で把握し、素早い対応行動 ・常に把握し、活用すべき「数字」とは ・数字で考え、数字で語る習慣 ・「経営方針・年度目標」の落とし込み方 ・目標は3ヶ月単位の12ヶ月で達成せよ</p> <p>(2) Sincerity (まごころ) お客様に「喜び・楽しさ・満足」を与える仕組みづくり ・顧客第一主義 (CS) から個客対応主義 (PS) へ ・「お客様の声」を聴き続ける ・「お得意様基本カード」の使い方 ・「お客様あつての会社」が愛言葉</p> <p>(3) Steady (確実な) 計画性のある仕事の進め方=「行動計画」の立て方と管理ポイント ・行動計画は「優先順位」と「生産性向上」が基準 ・無目的、やっつけ仕事の追放 ・月間・週間・日報の行動計画の徹底活用 ・情報・進捗の報告・連絡・相談の仕方</p> <p>(4) Safety (安全) 安心感を与え、信頼と信用を得る「クレーム対応」の具体的な進め方 ・クレーム対応の定義と目的 ・クレーム対応は営業活動そのものだ ・クレーム対応「5Mポイント」 ・クレーム原因の追求と再発防止策</p> <p>(5) Smile (笑顔) 陽気に・楽しく・ケジメある営業活動 ・自分を印象付けるパフォーマンス ・自分流の営業ツールの工夫と改善</p>	<p>5 営業工程20段階のツールと活用方法</p> <p>(1) 購買決定権者を見極める (2) アプローチブックの活用 (3) 与信管理の重要性とポイント (4) メリット表の使い方 (5) 他社比較表の活用方法</p> <p>6 営業装備(ツール)の整備の必要性と作成</p> <p>(1) 標準装備のポイントと活用方法 (2) 応用装備のポイントと使用方法 (3) 車中装備のポイントと使用方法 (4) 社外秘リストのポイントと注意点</p> <p>7 見込客リストの作成</p> <p>(1) 見込客ABCのランクのつけ方 (2) 既存客から横展開で見込市場をリスト化</p> <p>8 行動計画の必要性と書き方 個人別作戦会議</p> <p>(1) 行動計画の目的と種類 (2) 月間行動計画の立て方 (3) 進捗管理の仕方</p> <p>9 タイプ別営業トーク</p> <p>(1) セールス基本話法 (2) お客様タイプ別アプローチ法 (3) VTR「顧客の心をいかにつかむか」 (4) 営業基本話法Q&Aの活用の仕方と作成 ①よく質問されるQ&A ②答えるべき基本的なQ&A ③質問されて答えられなかったQ&A</p> <p>10 ロールプレイング</p> <p>(1) ロールプレイングの目的と実践ポイント (2) ロールプレイングの実践 ①2人1組ロープレ ②グループロープレ</p> <p>11 考働指針</p> <p>(1) 仕事の姿勢と行動指針 (2) 営業行動指針</p>

※昼食・休憩は12:00~13:00の予定です。
 ※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

参加のおすすめ

本セミナーは、単なる知識の修得が目的ではなく、いかにしてこれからの自分の営業を進めていくか、という事を具体的に構想し、職場で活かして頂く事をねらいとした実践的プログラムです。
 講義と演習のスパイラルアップで、「行動計画→営業戦略→営業話法→行動管理」という自分の営業スタイルを確立し、即戦力として力を発揮して頂く事を目指しています。
 昨今の厳しい環境の中では、営業力のない企業は、業種・業態に関わらず淘汰の波に飲み込まれる状況にあります。本セミナーで、営業担当者に必要な、知識と行動を基本から体得し、第一線でわたりあえる能力と意識を身につけて頂くことで、貴社の強いチーム作りにお役立て頂ければ幸いです。

本セミナーで学んでいただけること、作成いただくもの

STEP 1 営業としての心構えと基本姿勢の習得

- ①営業の基本姿勢からヤル気づくりの醸成
- ②目標達成型の意識構築と姿勢づくり

STEP 2 具体的なアクションにつなげる見込客の抽出とスケジュール管理

- ③見込客リストのつくり方と「既存客の横展開手法」
- ④営業戦略のポイントと実践展開手法の体得
- ⑤行動計画の立て方から実践展開手法を体得
 I. 月間行動計画 II. 週間行動予定 III. 日報

STEP 3 営業活動に役立つツールの習得

- ⑥営業ツールの作り方を体得
 I. アプローチブック II. 他社比較表 III. メリット表
- ⑦営業話法の確立とロールプレイング手法を体得
 I. Q&A作成 II. 標準話法作成 III. 応酬話法作成

本セミナーで使用する教材(例)



講師プロフィール

(敬称略)

なぐら やすひろ
名倉 康裕 株式会社販売開発研究所 代表取締役社長

現場中心の経営指導を展開し、マスタープランから経営戦略・戦術のアクションプランまで幅広いコンサルティングを数多く実践している。

販売戦略・社内充実強化策など柔軟な発想のもと、それぞれの企業体質にあったコンサルティング手腕は、高く評価されている。

また、経験に裏づけされた実践ノウハウを提供する講演・セミナー・研修会や執筆などで精力的な活動を全国的に行っている。

特に講演や研修会では、コンサルティング経験からの事例をおりまぜた明確な見解とバイタリティー溢れる話術で人気があり、数多い依頼を受けている。

＜著作物＞

- ・感謝・感動の営業手帳 (TKC出版)
- ・緊急！販売戦略会議 (中経出版)
- ・主任・係長プロのルール (中経出版)
- ・顧客接点の行動基準 (清話會)
- ・部下を持たずすぐ読む本 (日刊工業新聞社)
- ・イザに備える管理マニュアル (日本実業出版社)
- ・売れるセールス・売れないセールス (三笠書房)
- ・ビジネス常識101のポイント (清話會)
- ・30代、部下を持たずこれを読め！ (三笠書房)
- その他、多数

【受講者の声】

- ・準備すべき営業ツールやスキルをわかりやすく説明いただき、すぐに実践できる内容だった
- ・普段の業務では行わない新規顧客の獲得や、飛び込み営業のコツを知ることができ、とても新鮮だった。異業種の参加者との交流もでき、有意義だった
- ・営業の仕事の基本が体系立てて学べたので、とても効率的だった

【受講者が抱える課題】

次のような実務上の課題をお持ちの方が本コースを受講しています。

- ・具体的なアクションのおこし方、営業ツールの活用のしかたが分からない
- ・コストで勝負はしないようにしたいが、他者との差別化をどのような戦略で図っていくべきかが分からない
- ・営業スタイルがワンパターンで応用がきかない

貴社のニーズに基づいた研修コースの実施と、講師派遣をいたします。また、社内の教育体系づくりなど、人材育成に関するご相談に応じますので、お気軽にご連絡ください。

お問い合わせ先 **経営・人材センター**
 Tel.03 (3434) 1955 Fax.03 (3434) 6387

参加申込規定

参加料 (消費税抜価格) ※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

一般社団法人日本能率協会法人会員	89,000円/1名
会 員 外	99,000円/1名

(注)テキスト(資料)・昼食費は含まれております。
・法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
https://www.jma.or.jp/membership/

参加定員 30名 (5名に満たない場合は延期する場合があります。)

参加申込方法

- ①申込書に必要な事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合がございます。あらかじめ電話でご確認ください。
- ②電話ではご予約のみの承りとなります。その場合でも申込書は必ずお送りください。
- ③参加証・請求書は開催1か月前から発送を開始いたします。なお、1か月以内のお申込みの時は、申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
- ④参加料は請求書に記載されております。「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振込みください。期限までにお支払いいただけないお客様については、ご参加いただけない場合がございますのでご注意ください。なお、支払い期限が過ぎてしまう場合は、請求書の「入金連絡票」にてお振込み日のご連絡をお願いいたします。(振込み手数料については貴社にてご負担ください)

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定により、キャンセル料を申し受けますので、あらかじめご了承ください。

- 開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……………参加料の30%
- 開催前日および当日……………参加料全額
- (万一キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。)

参加日程の変更

参加日程の変更については1回のみ可能といたします。電話でご確認後所定のお手続きをお取りください。なお変更のお申し出の日付により上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同年度内(2015年4月から2016年3月まで)に限ります。

ご注意

- ・お申込みをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- ・講義の録音・撮影はご遠慮ください。
- ・テキストは会場でお渡します。参加者以外の方にはテキストはおわけいたしません。
- ・同業他社からのご参加はお断りする場合があります。

会員制度のご案内

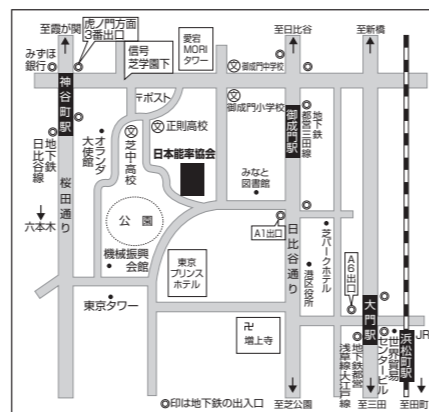
一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。詳細は https://www.jma.or.jp/membership/

会場案内 日本能率協会・研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園 3-1-22
(注)屋上に「JMA日本能率協会」の看板あり TEL03(3434)6271

- 地下鉄
日比谷線・「神谷町」駅
…3番出口より徒歩7分

都営三田線・「御成門」駅
…A1出口より徒歩5分

都営浅草線・大江戸線
「大門」駅
…A6出口より徒歩12分
- JR線・「浜松町」駅
…北口出口より徒歩15分
- タクシー
東京駅から約20分
浜松町駅から約5分



プログラム内容のお問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 経営・人材センター
TEL 03 (3434) 1955 (直通)

個人情報のお取り扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は小会の個人情報保護方針 (http://www.jma.or.jp/privacy/) をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡およびJMA主催の関連催し物のご案内をお送りさせていただく際に使用させていただきます。

免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねますのでご了承ください。

参加証・請求書はこの方へにお送りいたします。それ以外をご希望の場合は、【連絡希望事項欄】へご記入ください。

営業担当者入門セミナー

ふりがな		ふりがな		開催期日	
会社名 (正式名称)	事業所名	<input type="checkbox"/> 日本能率協会法人会員 <input type="checkbox"/> 上記外		<第42回> 2015年6月 9日(火)~10日(水) <第43回> 2016年1月26日(火)~27日(水)	
所在地	〒		電話番号 (市外局番からご記入ください)	()	
ふりがな	メール配信	希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	FAX番号 (市外局番からご記入ください)	()	
→派遣責任者	Eメール		【連絡希望事項欄】		
	所 属 役 職 名		ご参加の開催回をご記入ください。		
参加者 氏名	メール配信	希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	第 [] 回	受付No.	
	Eメール				
参加者 所在地	所 属 役 職 名		電話 ()		
〒			F A X ()		
派遣責任者と異なる場合はご記入ください。					
参加者 氏名	メール配信	希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	第 [] 回	受付No.	
	Eメール				
参加者 所在地	所 属 役 職 名		電話 ()		
〒			F A X ()		
派遣責任者と異なる場合はご記入ください。					
参加料	円× 名 合計	円 (税抜)	お振込予定日		
			月 日		

お申込先・空き状況等についてのお問い合わせ先
参加申込先 VGB058・059

JMAマネジメントスクール
一般社団法人日本能率協会
FAX: 03(3434)5505
TEL: 03(3434)6271(直)
E-mai: seminar@jma.or.jp
〒105-8522
東京都港区芝公園3-1-22
(受付時間) 月~金曜日9:00~17:00
(ただし祝日を除く)
URL http://school.jma.or.jp/
(セミナーの最新案内など各種情報をご紹介)

参加証発行日	請求書発行日	領 収 日



営業の基本を徹底し成果につなげる

営業担当者入門セミナー

営業活動に必須のスケジュール管理、話法、ツール作成を実践的に学ぶ!

会 期

<第42回> 2015年 6月 9日(火)~10日(水)
<第43回> 2016年 1月26日(火)~27日(水)
各回とも2日間 1日目 10:00~17:00 2日目 9:30~17:00

会 場

東京・港区・芝公園・日本能率協会 研修室

講 師

な ぐ ら や す ひ ろ
名倉 康裕 株式会社販売開発研究所 代表取締役社長

ねらい・特長

- ・営業で必要な実践的行動の進め方と、有効な“営業ツール”の作り方を自分のものとして体得する
- ・目標達成型の営業担当者を育成する
- ・即戦力となる力を身につける
- ・職場ですぐ活用できる実践的なスキルが身につく

対 象

- メーカー・サービス業の方で
- ・営業の経験が浅い方々や新入社員の方々
 - ・他部門から営業部門への転属者または転属予定の方々
 - ・営業の基本を身につけ、自分なりの営業スタイルを確立したい方

※本セミナーで体得したことを実績に結びつけていただくためにも1社から複数名(3名以上)でのご参加をおすすめします。

参 加 申 込 書