

# ロールプレイングで学ぶ 営業話法スキルアップ実践トレーニング ～お客様へのアプローチからクロージングまで～

## 参加のおすすめ

本セミナーでは、お客様へのアプローチからクロージングまでの営業折衝スキルを、ロールプレイングを中心に体得いただけます。

基本知識の習得だけでなく、現場の営業活動ですぐに使えるトークマニュアルや各種ツールの作成を行い、それらを活用した3回のロールプレイングを通じて、ご自身の癖や習慣、言動についてアドバイスを受けながら、実践的な改善を無理なく自然に体得いただくことができます。

また、本セミナーで得たノウハウを実際の営業活動で展開していただくために、2日間のまとめとして営業推進レポートを作成いただけます。これは新たな営業活動展開の第一歩として非常に力となります。

実践的な折衝スキルが身につくことで、積極的な営業姿勢から具体的な行動へうつす意識改革ができ、モチベーションアップも期待できます。現場で活躍する営業担当者のさらなるスキルアップや、営業チームを指導・リードする立場の方々へおすすめします。

### 【参加対象者】

- 営業中堅社員（営業経験1年以上）
- 営業の基本から学びたい方
- 営業効率化を図りたい方
- 営業リーダー・管理職の方

### 【受講者の声】

- 自分の商談を他者に見られて意見をもらうということは、滅多にないことなので、とても勉強になった
- ロールプレイングの際に、自分の問題点を理解できるような環境を作っていただけだ
- 実践につながる具体例が多くて、理解しやすかった

## 講師のご紹介

(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せた明確な見解とバイタリティー溢れる話法で人気があり、数多い依頼を受けている。

## プログラム

時間	1日目	10:00~17:00	時間	2日目	9:30~17:00
10:00	<h3>1 中堅営業パーソンに必須の営業活動指針「5つの意識」</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 顧客対応意識 CS(顧客)からPS(個客)対応への転換と顧客管理の活用法</li> <li>(2) イメージアップ意識 好感・好印象を与え、高付加価値を提供できる自分づくり</li> <li>(3) 行動効率意識 営業活動の改善を図り、行動効率アップを図る</li> <li>(4) 経費節減意識 コスト意識をもった営業活動をする</li> <li>(5) コンプライアンス意識 コンプライアンスの徹底とクレーム対応から営業チャンスへの展開</li> </ul>		9:30	<h3>6 営業行動指針の再確認</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 時間厳守 5分前精神で行動しよう! ぐずぐずするな!!</li> <li>• 約束厳守 言ったことは必ず守ろう! スピーディな対応!!</li> <li>• 顧客満足 お客様に満足を提供しよう! 喜びの付加価値を創ろう!!</li> </ul>	
	<h3>2 営業行動チェックリストで課題を把握し改善する</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 自分の傾向を知り、客観的な視点を持つ</li> <li>(2) 改善点を把握し、改善を図る</li> <li>(3) 長所を意識して伸ばす</li> </ul>			<h3>7 営業行動自己分析チェックリストでオリジナリティを創る</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 「購買心理の7段階」での対応パフォーマンス</li> <li>(2) 営業行動の自己分析チェックリストからパフォーマンスを考える</li> <li>(3) 営業基本プロセス10段階</li> </ul>	
12:00	昼食・休憩		12:00	<h3>8 &lt;ロールプレイングII&gt; 応酬話法</h3> <p>2人1組でのロールプレイング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 営業基本話法を使った話法展開</li> <li>• お客様タイプ別での応酬話法</li> </ul>	
13:00	<h3>3 アプローチからクロージングまでの営業展開20段階のツールと活用方法</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 見込客は新規拡大戦略からリストアップ</li> <li>(2) 行動計画3種類の立て方と使い方</li> <li>(3) 販売促進ツール「アプローチブック」の作り方と活用方法</li> <li>(4) 与信と回収管理を徹底する</li> <li>(5) メリット表の作成方法と使い方</li> <li>(6) 他社比較表の作成方法と使い方</li> </ul>		13:00	<h3>9 営業トークマニュアルの作成ポイントと留意点</h3> <p><b>作成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 営業基本話法8の使い方 ①YES・BUT法 ②オウム返し法 ③質問法 ④資料活用法 など</li> <li>(2) お客様7タイプ別の対応の仕方と留意点 ①癩癩タイプ ②沈黙タイプ ③慎重タイプ など</li> <li>(3) Q&amp;A応酬話法の作り方と活用法</li> </ul>	
	<h3>4 営業話法ツールの作成</h3> <p><b>作成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 会社・主力製品Q&amp;A話法の作成</li> <li>(2) メリット表の作成</li> </ul>			<h3>10 &lt;ロールプレイングIII&gt; クロージング</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) グループでのロールプレイング <ul style="list-style-type: none"> <li>• クロージングの決めトーク</li> <li>• 工程別のロールプレイング(アプローチ、説明、クロージング)</li> <li>• フリー ロールプレイング</li> </ul> </li> <li>(2) 全体でのロールプレイングのポイントと留意点</li> </ul>	
17:00	<h3>5 &lt;ロールプレイングI&gt; アプローチ</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) ロールプレイングのポイントと留意点</li> <li>(2) ロールプレイングの実践 2人1組でのロールプレイング <ul style="list-style-type: none"> <li>• 会社概要・主力製品説明</li> <li>• アプローチブック(メリット表)活用</li> </ul> </li> </ul>		17:00	<h3>11 これからの営業推進レポート</h3> <p><b>作成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 営業活動への姿勢と心構え</li> <li>(2) これから活用する販売促進ツール</li> <li>(3) これからの営業活動の重点ポイント</li> </ul>	

※内容は変更される場合があります。また、進行の都合によりプログラムの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。 ※昼食休憩は両日とも12:00~13:00の予定です。

**参加申込規定**

<b>参加料</b> (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もございます。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。変更は同一年度内(2015年4月から2016年3月まで)に限ります。

**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。

**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 <http://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 TEL:03(3434)6271

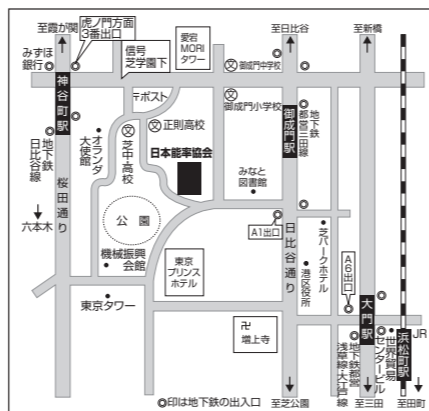
●地下鉄  
 日比谷線・「神谷町」駅  
 ……3番出口より徒歩7分

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)

**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。

**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。

参加証・請求書はこの方へお送りいたします。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。

ロールプレイングで学ぶ 営業話法スキルアップ実践トレーニング				開催期日	
ふりがな		ふりがな		2015年 7月14日(火)～15日(水) 2015年11月19日(木)～20日(金)	
会社名 (正式名称)		事業所名		電話番号 (市外局番からご記入ください) ( )	
所在地		〒		FAX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		【連絡希望事項欄】	
派遣責任者		Eメール		ご参加の開催月を ご記入ください。	
氏名		所属 役職名		受付No. <input type="text"/>	
参加者 所在地		〒		電話 ( ) FAX ( )	
ふりがな		メール配信 希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない		受付No. <input type="text"/>	
氏名		所属 役職名		ご参加の開催月を ご記入ください。	
参加者 所在地		〒		電話 ( ) FAX ( )	
参加料		円× 名 合計		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	VG-B062-B063
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-mail: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 <a href="http://school.jma.or.jp/">http://school.jma.or.jp/</a> (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	



# ロールプレイングで学ぶ 営業話法スキルアップ 実践トレーニング

～お客様へのアプローチからクロージングまで～

旧名称：営業折衝スキルアップトレーニング

**会 期**

2015年 7月14日(火)～15日(水)  
 2015年11月19日(木)～20日(金)  
 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**

- ・お客様へのアプローチからクロージングまでの営業折衝スキルを、ロールプレイング中心に体得いただけます。
- ・モチベーションアップとともに、積極的な営業姿勢から具体的な行動へうつす意識改革を図ることができます。

**対 象**

- ・メーカーならびにサービス業の営業部門において、営業経験を1年以上お持ちで、実践的なスキルアップを目指す方々
- ・自分なりの営業スタイルを確立させたい方
- ・営業チームのOJTリーダーや営業スキルを指導する立場の方々