

会社では教えてくれない！ “できる営業”の基本と実践

日時 | 2021年5月20日(木) 10:00-17:00

場所 | 伊予銀行本店南別館2階「セミナールーム」(松山市三番町5丁目10-1)

ねらい

- “できる営業”の心構えとスキルを身につける
- 営業のプロセスやサイクル、トークを学び、実践する

対象者

- 新任・若手営業担当者の方
- 営業の基礎・基本を確認・習得したい方

講師

有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役 『スリーM経営』コンサルタント

いわつき やすたか
岩月 康隆 氏

これまで300社近い企業において、増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『スリーM経営』理論を用いて、主に組織営業導入の実践指導を行っている。

セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部長・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。セミナー後の受講者アンケートでは「役に立つ」との回答割合が100%、〈充実度No.1講師〉との評価を得ている。



セミナー内容

1. 営業の仕事って何だ？

- 営業とは何なのか
- 営業「プロ」への道はある！
- 営業を仕事と思うな！営業こそ人生の「生きる力」になる
- 営業はいつも見られている！これだけは気をつけろ！
- できる営業が実践している“営業の基礎・基本”とは

2. 営業の基礎は「人生の基礎力」だ！

《営業の基礎》

- コミュニケーション力【ワーク】
 - ① 3つのコミュニケーション力
 - ② “あいさつ”には3つある！できているか？
- 人間関係力【ワーク】
 - ① 人間関係構築の4つの法則

3. トップ営業は「営業の基本」を習慣化している！

《営業の基本》～営業の「心・技・体」を極める～

- 営業の「心（マインド）」【ワーク】
 - ① 営業「心」を鍛えよ！
～心が全て結果を決めている～
 - ② 使命感・夢・目標を持って！
～使命感・夢・目標の連鎖作用～
 - ③ 相手を好きになれ！
～あなたの心は相手の心だ～
- 営業の「技（スキル）」【ワーク】
 - ① 自身、会社の説明が出来るか？
～説明には20秒の掟がある～
 - ② 商品の説明ができるか？商品知識が豊富なかだけではダメだ！
～お客さまの知りたい情報だけを伝えているか？～
 - ③ 本当にお客さまのことを知っているか？
～情報収集が営業の始まりだ～

④ 聞き上手になっているか？

～“きく”にも3つある！あなたはどの“きく”になっているか？～

⑤ なぜお客さまと会話が續かないのか？それにはコツがある！

～しりとり質問で会話のキャッチボールができる～

- 営業の「体（アクション）」【ワーク】
 - ① 営業サイクル…これが「善循環営業」の処方箋だ！
～営業にはBOA、3つの営業がある～
 - ② 営業プロセス…これがクローキングへのアプローチシナリオだ！
～これがあれば営業スタイルが確立できる～
 - ③ 訪問目的とシナリオの設定
～事前にシナリオがあると無いでは大違い～
 - ④ リピート&紹介獲得への道
～これは勇気と本気がお客さまに伝わっているかのバロメーターだ！～

● 講師からのメッセージ ●

社会人の約3割が営業職と言われるなかで、営業という仕事の醍醐味や楽しさ、素晴らしさを実感できない方が多いのも事実です。“できる営業”になるには、まず、自己成長を実感できる“営業”という素晴らしい仕事につけたことを喜び、そして営業の基礎・基本となる心の持ち方、行動、スキルを身につける必要があります。この基礎・基本がないところにスキルを学んでも上滑りを起こすだけで決して実力にはなりません。営業の“やり方”を教える前に、営業としての“あり方”を教える必要があります。

本セミナーでは、営業担当者として生涯にわたって必要な基礎・基本を学び、ロールプレイングを通じて現場で実践できる営業力を養成します。トップ営業への基礎となる「心の持ち方」「行動」「スキル」を身につけましょう！

受講料

IRC会員 | 17,600円(税込)

会員以外 | 23,100円(税込) ※お1人あたり、含昼食代

松山市の助成金制度のご案内

松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までに済ませてください。

詳細につきましては、**松山市地域経済課**へお問い合わせください。TEL 089-948-6783

お申込み方法

- 下記の申込書にご記入のうえ、FAXまたはメールにてお申込みください。
- 開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。
※領収書は発行致しません。
- 当日キャンセルの場合は、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。
なお、**キャンセルの場合は前日の午後3時までにご連絡ください。**
※前日が土日、祝祭日の場合はその前日となります。
- 定員(36名)になり次第、締め切らせていただきます。
- 最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。
- 同業者の方は申込をお断りすることがございます。あらかじめご了承ください。

WEBサイトからも
お申込みいただけます



受講申込書 兼 受講票

※注意 受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。

2021年5月20日(木)開催		“できる営業”の基本と実践		
◆該当する方に○をつけてください。		IRC会員 ・ 会員以外		
貴社名		修了証が必要な場合は右枠内に○をつけてください。→		
業種		取引店名	伊予銀行	支店
ご住所	〒			
ご連絡先	TEL :	E-mailアドレス		
	FAX :			
お申込責任者	(お名前)	(所属)	(役職)	
受講者名	お名前	所属	役職	年齢

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。それ以外の目的では利用いたしません。

お申込み・
問合せ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター(担当 渡邊 / 川尻 / 芳野)

愛媛県松山市三番町5丁目10-1(伊予銀行本店南別館4階)

TEL 089-931-9705 / FAX 089-931-0201 /E-mail seminar@iyoirc.co.jp