

売上が一桁変わる！

戦略的営業担当者養成セミナー

日時 | 2022年2月9日(水) 10:00 - 17:00

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

セミナーの最新情報は
WEBサイトをご覧ください

IRC ビジネスセミナー 検索

ねらい

- 1 成果が上がる商談の進め方を身につける
- 2 お客様の心を開く「営業単語」「営業熟語」を学ぶ

対象者

- 1 営業マネージャーの方
- 2 営業ご担当の方
- 3 営業スキルを向上させたい方

講師

マインドセットジャパン株式会社
はっとり えい げん
代表取締役社長 **服部 英彦 氏**

1984年、同志社大学法学部政治学科卒業。リクルートグループ、東証一部上場企業の人材・組織開発事業責任者を経て、リクルート時代の上司である鍋倉幸弘氏と日本データビジョン株式会社を設立し、専務取締役、代表取締役を歴任。(2016年日本データビジョン株式会社、アイアム株式会社、株式会社インターワークス3社が経営統合し東証1部に上場)

一貫して人材開発・社員教育分野を歩み、人材開発インストラクターとして延べ1,000社以上の企業で人材育成・教育プログラムの開発を手がける。神戸女学院大学非常勤講師。

【著書】『質問力のある人が成功する』『20代でできると言われる人の成功法則』『30歳から人生が変わる黄金ルール』(PHP研究所)『売れる営業マン12の習慣』『営業マン売れてしまうアイツの発想法』『リクルート流』リーダーの成功法則』(大和出版)、他多数。



セミナー内容

1. アイスブレイク 目的の確認

- エキサイティングワーク
- 結果振り返りと発表
- なぜ私たちはエキサイトしたのか
- 自分の使う言葉で人生は変わる

2. 「営業力」を構造化する

- 見込み客発見能力 4つの力
- 交渉力を高める
- ペアコミュニケーション 人の話を「きく」姿勢

3. 自分の商談キラーフレーズを解析する

- 売れる営業マンの営業単語 営業熟語

4. 売れる営業マンはしゃべっていない？！

- 売上が劇的に変わる質問話法
- まずは自分の商品の強みを整理する
- 競合相手の弱みを整理する
- お客様の利益を考える
- お客様の利益を語るプレゼンテーション
- お客様の真のニーズを引き出す質問話法
- シナリオ作成

5. ロールプレイングとフィードバック

- ビデオ解析
- まとめ

セミナーの概要



縮小する一方の国内マーケット、熾烈を極める海外勢との価格競争。すぐに陳腐化するビジネスモデル。加えてお客様の求めるサービス基準は年々、高度化、ハイブリッド化、短納期化する一方で。

かつてのように簡単に、じっくりと時間をかけて成功体験を積むのが難しい市場で、若手営業パーソンが結果を残し、大きく成長していくのは、並大抵のことではありません。しかしながら、世の中をさらに見渡せば、時代や環境に左右されることなく、着実に成果を上げ続け、人間的にも大きな成長を遂げている若手営業パーソンも数多く存在します。

本セミナーは業種・業界・サービスを越えて成果を出す営業パーソンに共通する成果を呼び込む行動特性とすぐに使える超実践スキル、さらには営業職を通じて人生に成功する秘密のマインドセットについて解説します。

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・昼食代込み

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お済ませください。

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

- WEBサイトのお申し込みフォームまたはFAX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。
- 当日キャンセルの場合は、受講料は返金いた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0時(正午)までにご連絡ください。**
- 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。



受講申込書 兼 受講票

2022年2月9日(水) 開催		戦略的営業担当者養成セミナー			
※該当する方に○を付けてください		IRC会員 ・ 会員以外			
貴社名		修了証は必要ですか	必要 ・ 不要		
業種		取引店名	伊予銀行 支店		
ご住所	〒				
連絡先	TEL: FAX:	E-mail 必ずご記入ください			
お申込 責任者	[お名前]	[フリガナ]	[所属]	[役職]	
受講者名	お名前	フリガナ	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。

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 熊田 / 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

