

個人営業・法人営業両方で使える！ 今の時代に売れ続ける営業になるための7つの法則 ～ニューノーマル時代に活躍する営業の秘訣とは？～

対面開催

※2023年1月よりセミナー会場が変わります。

日時 | 2023年1月25日(水) 10:00 - 17:00

ねらい

- 1 本質的な営業力・スキルを習得する
- 2 必要とされる営業になるためのあり方を身につける
- 3 売れ続けるためのモチベーションアップ法を学ぶ

WEBサイトからも
簡単にお申し込みいただけます

IRC セミナー

検索

講師

株式会社プラウド

やまもと ゆきみ

代表取締役社長

山本 幸美 氏

広島市生まれ。大学卒業後、リクルート、インテリジェンスなどで営業・採用コンサルタントとして勤務。周囲から「営業に向かない」と言われ、まったく売れない営業時代を経験。その後、独自の営業思考、コミュニケーション術などを確立した結果、全国営業社員約4,000人中1位、MVP、社長賞など通算50回以上受賞。20代から100名以上の部下を持つ営業マネージャーとして、関わる支店を次々と売上トップに導くなど、独自のマネジメント手法も確立。

2004年に株式会社プラウドを設立。現在、代表として、営業力強化事業、コミュニケーション力強化事業、女性活躍推進事業、マネジメント力強化事業などを展開。

その活躍が注目され、ホンマでっか!?TV・週刊ダイヤモンド・日経WOMAN・日経新聞・産経新聞・STORYなど各メディアへの出演多数。

プライベートでは介護も経験しながら3人の子供の母として奮闘中。

【著者】『一生使える「クレーム対応の教科書」』『一生使える「営業の基本」が身につく本』『売れる女性営業の新ルール』など多数



セミナー内容

1. 今の時代に求められる営業の特徴とは？

- 営業力は〇〇そのものを豊かにする
- 今の時代、活躍する営業の特徴とは？

2. お客様から必要とされる営業になるための基本を知る

- お客様はなぜ私たち営業を必要としてくださるのか？
- 「あったらいいな」から「なくてはならないもの」へ変わる顧客心理をつかむ

3. コミュニケーションを変えれば営業や人生が変わる

- コミュニケーションの改善は自分を知るところから
- 実は大切な「言葉以外のコミュニケーション」
- オンラインで営業の基本をマスターしよう
- 「3つの感」を満たすコミュニケーションが営業の基本
- 活躍する営業は話し上手よりも「話させ上手」
- 短時間で届ける！「わかりやすく」「論理的」な伝え方
- 「別れ際のひとこと」がお客様の心をつかむ
- 新規開拓の基本9つの法則

4. 効率のよいクロージング方法と断られた時の対処方法

- お客様の心を動かす感じが良く、効率のよいクロージング方法

- お断りの際や、断られたときの爽やかな対応で営業の力量がわかる
- お客様の「NO」に強くなろう！
- ご期待に添えない際の上手な伝え方

5. 顧客や上司から評価されるビジネススタンスを学ぶ

- 仕事が遅い人の4大原因とは？
- 日頃からの「連携力」が、いざという時にものを言う
- 「お願い上手」「教わり上手」に仕事や情報が集まる

6. 営業としての魅力を高め、仕事にやりがいを感じさせる「モチベーションアップ」の法則

- 「Well-being」を身につければ、営業のやりがいに繋がる
- 活躍する営業は「ストレス」を味方につける！
- 「自己効力感」を高めて毎日を幸せに過ごそう！

7. 成果につながる「自分を成長させる目標」の見つけ方

- 理想の仕事像と現状、そのギャップをどのように埋めるかを考える
- セルフマネジメント・目標達成は「逆算思考」「軌道修正」で
- 「自分の成長」と「組織の成長」「お客様の成長」は繋がっている！

受講料 | IRC会員 19,800円(税込)

※お1人あたり | 会員以外 25,300円(税込)

会場 | 松山センタービル1号館 3階会議室

(松山市三番町四丁目9番地5)

※昼食はご用意いたしません。(会場内での飲食は可能です。)



(会場地図)

セミナーのお申し込み
・最新情報は **WEBサイト・SNS** をご覧ください



お申込方法

WEBサイトから簡単にお申し込みいただけます！

IRCセミナー

検索

スマートフォンの方はこちらから



- WEBサイトのお申し込みフォームまたはFAXでお申し込みください。
- 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。

留意事項

- キャンセルのご連絡は開催日の前営業日午後0時（正午）までお願いいたします。この時刻を過ぎてのキャンセルについては、受講料を返金いたしかねますのでご了承ください。
- 定員になり次第、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。
- 同業者の方は申し込み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。

会場のご案内



(会場地図)

松山センタービル1号館の
入り口からお入りください。

会場 | 松山センタービル1号館
(松山市三番町4丁目9番地5)

受講申込書 兼 受講票

2023年1月25日(水) 開催		個人営業・法人営業両方で使える！ 今の時代に売れ続ける営業になるための7つの法則			
※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 :	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]

愛媛県松山市湊町4丁目4-3

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

