

新任営業マンのための「営業力」向上セミナー

～実践でセールストークを身につける～

業種や企業によって営業方法はさまざまですが、その基本はどの営業マンにも共通しています。顧客から高い信頼を獲得し自社の商品・サービスを販売していくためには、個々の社員が営業スキルを磨いていくことが必要です。今回は4月から新たに営業職に就かれる方や新入社員を対象に、電話アポ取りから商談締結までの考え方・方法について、営業の理論と事例・実習を交えながら、営業においてすぐに使えるセールストークや、仕事の心構え、販売技術ノウハウなど営業社員としての基本能力の習得を行います。

日時 平成26年4月8日(火)
10:00～16:00

会場 福井商工会議所ビル 地下 国際ホール

講師 (株)マーケティング・トルネード
代表取締役 **佐藤 昌弘** 氏

対象 新たに営業職に配属される方
新入社員で営業職に就かれる方、
営業の基本を学びたい方

内容

- (1)企業と営業マンの役割の再確認
- (2)営業マンの営業行動の前提条件とセオリー
- (3)人間関係づくりの考え方と方法
- (4)セールスマンの心理状態、受け取る相手側の心理状態を知る
- (5)ニーズの把握による提案方法とその話法
- (6)セールスプレゼンテーション(自己・会社・商品)
- (7)自己紹介ツールの作成
- (8)営業のシミュレーション
- (9)商談締結の方法・話法 ※実習形式を織り交ぜて行います

受講料 会員事業所：7,000円／名、非会員事業所：14,000円／名（消費税・昼食代込）

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課(福井県小規模事業経営支援事業) TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fcci.or.jp

お申し込み

FAX 0776-50-6789

新任営業マンのための営業力向上セミナー(4/8)受講申込書

事業所名		T E L () -
住所	〒 -	F A X () -
担当者名	部署 氏名	メール
受講者名①		受講者名②

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。



講師プロフィール

愛知県出身、京都大学工学部卒。経営コンサルタント。大手都市ガス会社を退職後、住宅リフォーム会社を創業。3年で年商3億円まで成長させパイアウト。2002年に現在の会社を設立。月商数万円の個人事業主から年商1兆円超の1部上場企業まで、累計5千件以上のコンサルティングを面談・電話・オンラインで提供。心理学を活用した独自の営業トーク手法やマーケティング手法を駆使し、販促支援、マネジメント、人材育成、ブランディング形成など、国内外の企業活動全般の経営支援を行う。代表著書に「凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク」などのベストセラー多数、累計発行部数は50万部超。また、ビジネス雑誌「ニュートップL(NJ出版)」の編集顧問も兼任する他、精力的に講演活動・勉強会の講師活動を行い、現在はマーケティング育成にも力を入れている。

