

翌日から現場で実践可能な状態に仕上げる講座です

トップセールスだけが
実践している!

打率を上げる

営業アプローチ講座

トップセールスマンを観察し、セールスの大原則を解明した結果、1~2割であった営業打率が平均5~6割まで高まることに成功した講師が、その「観点」「スキル」を説く!

こんなお悩みをお持ちの方が...

新規顧客・新規案件が増えずに、経営状況を圧迫している

営業担当者が、案件につながるアポイントを取れずにいる

アポイントは取れるが、結局、競合他社に競り負けている

これらを手に入れ活用できます!

新規顧客・新規案件を獲得する、具体的手法が明確になる!

アポイントの質と打率が高まり、案件創出が増加する!

競合他社に競り勝つための「3大ポイント」が明確になる!



顧客と最初の接点である「新規顧客へのアプローチ」がうまくいなければ、案件化にもつながらず、取引顧客も増えません。結論、利益を拡大するためには、「新規顧客へのアプローチ」は避けて通れない重要なプロセスと言えます。しかしながら、新規顧客を増やすことと、既存顧客から新たな案件を増やすことは、営業担当者にとって大きなハードルになっています。なぜならば、

- 営業担当者は、「営業アプローチ」や「決裁者との面談」などのスキルを、学んだことがありません
- 上司・営業管理職・経営者は、「営業アプローチスキル」や「決裁者との面談スキル」を、営業担当者に教えたことがありません
- 上司・営業管理職・経営者自身も、これらのスキルを教わったことがありません

結果、会社として具体的スキルを持つことなく、間雲に営業活動を続けてしまっています。

今回の講座は、営業担当者が「自身の営業アプローチ率を高める」だけでなく、営業管理職や経営者が「部下や社員のアプローチ率を高める」スキルを手に入れることができる構成です。

実施要項

日 時 ●令和元年10月16日(水) 午後1時30分~4時30分

会 場 ●古川商工会議所会館 2階研修室 (☎0229-24-0055)

受講料 ●会 員 1名 1,000円

●非会員 1名 2,000円

(テキスト代含む、当日頂戴します)

定員
40名
申込先着順

多くの参加者が見込まれますので、今回は、**1社2名まで**とさせていただきます。

講 師 ●よい会社(株) 代表取締役・イノベーションプロデューサー 小岩 良 氏

(公社)大崎法人会

〒989-6166 大崎市古川東町5-46 (古川商工会議所会館3F)

Tel.0229-23-5859 Fax.22-6395

<http://www.xpress.ne.jp/~hojinkai/>
からも、申し込みが出来ます。

【申込方法】下記にご記入の上、FAXにてお申し込みください。

FAX 0229-22-6395

「営業アプローチ講座」申込書

会社名		電 話	
住 所		F A X	
参加者		参加者	

(※個人情報の取扱いについて
当会は、申込に記載いただきました参加者名等を、研修会開催に際しての管理のために利用し、それ以外の目的で利用することは一切ございません。)

トップセールスだけが
実践している!

打率を上げる 営業アプローチ講座

講座内容

1. オリエンテーション
(1) 目的・目標・スケジュールの確認
(2) グループ内自己紹介
2. 営業の基礎・大前提
(1) 企業活動の基礎 (2) 営業とは
(3) 営業スタイルの変化 (4) 営業が押さえるべき3大ポイント
●演習：グループディスカッション
3. 顧客アプローチ攻略ステップ
(1) 相手・顧客の大前提 (2) STEP1：状況整理
●演習：自社と顧客の状況を整理する
(3) STEP2：オープニング
●演習：担当者につないでもらう
(4) STEP3：ヒアリング (5) STEP4：提案
(6) STEP5：クロージング
●演習：トークスクリプト作成
4. まとめ
(1) 研修目標の到達度合チェック (2) 研修のふりかえり
●演習：グループディスカッション

講師

よい会社(株) 代表取締役
イノベーションプロデューサー 小岩 良

(こいわ りょう) 1972年生。

大手メーカー、エンタテインメントベンチャー、エンジニアリング会社で、営業及び商品企画など「新たな価値を創造する」分野を横断的に経験。

2013年に独立。顧客・社員・経営者、3者の喜びと利益の最大化により、「日本と世界にハッピーが循環する社会」実現を目指す、コンサルタント・研修講師・イノベーションプロデューサー。「リーダー、売上拡大、イノベーション」の専門家。

「この仕事を通じ、出会った人がハッピーになる」が信念。研修分野では、「IT・システム開発」「メーカー・商社・販社」「建設・建築」「チェーンストア」分野などのリーダー層・若手層を中心に、累計4万人以上に関わってきた。

営業パーソン育成から商品開発支援、リーダーによる社内変革・新規事業創造、経営層へのビジョン策定や経営戦略策定など、将来「コンサルタントが介在しなくとも、現社員が自らできるようになる、顧客・社員・経営者が仕事に喜びを見出す」点を重視して、日々、価値提供に励んでいる。

