

--	--	--	--	--

営業で必ず成果を出す70のチェックポイント

～行動のモレに気づけば営業の成果は飛躍します～

■開催日■ 2018年7月11日(水)

■時間■ 10:00～16:30

■対象■ 営業担当者

■定員■ 40名(参加申込先着順)

※開催最少人数は10名とさせていただきます。

■会場■ 四日市都ホテル

***** ■ 研修プログラム ■ *****

▽ポイント▽

- ▶営業活動の全体を理解し、自分の活動を振り返り、ミスやモレに気づくことができます
- ▶新規開拓のステップを学び成果が上がります
- ▶営業活動に自信がつかます

【アプローチ編】

1. アプローチにおける問題点と対応策

- (1) 事前準備と必要な顧客情報の収集は
- (2) 仮説の立て方
- (3) ゴール(狙い、落としどころ)の設定法

2. アプローチを成功に導く3つの武器

- (1) アプローチトーク お客様が思わず身を乗り出すトークと作成法
- (2) アプローチツール 「これは！」と思わせるツールとは
- (3) 抵抗排除策 「間に合っている」など断り文句への対処策

3. アプローチで信頼関係を構築せよ

- (1) 共感を獲得
- (2) 自分の能力を示す
- (3) Win-Winの関係を示す

4. ヒアリングで欠かせないポイント

- (1) ニーズを深掘りせよ
- (2) ゴールを明確にする
- (3) BATHを聞き出す B:予算 A:決定者 T:タイミング H:人材


5. 事例に学ぶ 新規顧客開拓アプローチ成功事例

- (1) 「段取り(プロセス)」を設計する(新規顧客)
- (2) 今ある取引関係を利用して、営業を進める(既存顧客)

【プレゼン・クロージング編】

- 1. お客様の胸に突き刺さるプレゼンをする準備
- 2. お客様の疑問・疑念を払拭し、安心感を与える
- 3. お客様に決断を促す3つのクロージング法

■講師■



のべ たけし
野部 剛 氏

ソフトブレン・サービス株式会社 代表取締役社長
一般財団法人プロセスマネジメント財団 代表理事

【略歴】
早稲田大学卒業後、野村證券へ入社。本店勤務。一貫して、リテール営業。トップ営業マンとして活躍。2005年5月ソフトブレン・サービス株式会社入社。執行役員を経て2010年7月に代表取締役社長に就任。
著書に『はじめての「営業」1年生』(明日香出版社)、『営業は準備力: トップセールスマンが大切にしている営業の基本』(90日間でトップセールスマンになれる最強の営業術』(ともに東洋経済新報社)、『成果にこだわる営業マネージャーは「目標」から逆算する!』(同文館出版)等がある。

■受講料(テキスト代・昼食代を含みます。)

三重銀経営者クラブ会員
9,000円(税込)/人(割引有)
一般(非会員)
29,000円(税込)/人

■お申込方法

当社ホームページの**申込フォーム**
(<https://www.miebank.co.jp/mir/secure-app/oder2>)
からお申込みいただくか、以下の「参加申込書」をFAXでお送り下さい。
受付後、受講票・請求書を郵送いたします。

■ご照会先

三重銀経営者クラブ事務局
TEL: 059-351-6460
FAX: 059-351-7005
ホームページアドレス
<https://www.miebank.co.jp/mir/>

■会員様限定特典(①、②併用可能)

- ①複数申込み割引
1社2名以上お申込みの会員様、お二人目より全員1,000円割引でご利用いただけます。
- ②ポイント割引
ご利用可能ポイントや割引額など、詳細は事務局までお問い合わせください。

FAX: 059-351-7005 【営業で必ず成果を出す70のチェックポイント】参加申込書

貴社名	会員・非会員	三重銀行お取引部店
受講票郵送先	〒	TEL
		FAX
お申込み担当者名(フリガナ)	所属・役職	
受講者名(フリガナ)	所属・役職	
受講者名(フリガナ)	所属・役職	
※120ポイント保有の際は、ポイント割引を利用します。		不可
		受講優待券利用 番号No.

※120ポイント保有されているお客様は、120ポイントにつき1名様分の研修会受講料を半額割引致します。
ポイント利用を希望されない場合は『不可』に○印をつけてください。

※受講のお取消しについて 受講のお取消しの場合は、研修会開催日の前日午後5時までにご連絡をお願い致します。
ご連絡なく当日欠席された場合は受講料を頂戴いたしますので予めご了承くださいませ。
※ご記入いただいた個人情報は、今回お申込みいただいた研修会の運営のために利用させていただきます。