



商談の基本を学ぶ

～モノ余り時代の商談の進め方～

★ セミナーのねらい

営業を担当して日が浅い方、人に接するのが苦手でうまく提案できない方など、営業活動に不安を抱えている方はたくさんおられます。営業は「技術」です。訓練すれば必ず上達します。しかし「自己流」では限界があります。まずは、「基本」をしっかりと理解することが第一歩です。本セミナーでは、お客様から要望されたことだけを単に提供する営業担当者から脱却し、お客様の問題・課題と一緒に解決する「信頼できるパートナー」に到達することをテーマとしています。受講生や講師とのロールプレイングを通じて、「アポイントの取り方」「商品提案」「価格折衝」「クロージング」「クレーム対応」などのノウハウを習得いただくとともに、自己の利益のみを追う「お願い営業から脱却し」「真に顧客の信頼を勝ち得る営業担当者」にステップアップすべく、商談の基本セオリーを身につけていただきます。Web受講の方にも、チャットやオーディオ機能を使った講師とのやりとりや、数名のグループごとにオンラインでの話し合い等にご参加いただき、積極的にコミュニケーションを図っていただきます。

開催日時	2023年11月28日(火) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山会場：一般財団法人北陸経済研究所 4Fセミナールーム 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	新任営業担当者の方、中堅・若手社員の方
定員	富山会場：16名 オンライン：20名



セミナー内容

- オリエンテーション ———— 研修開始にあたり、研修の目的／狙いを理解する。
 - ・自己紹介
 - ・研修の目的の確認
 - ・研修スケジュールの確認
- 今の時代の求められる営業マン像 ———— 今の時代の特徴を解説しながら、営業マンとして求められる能力を理解する。
- 商談の際の基本セオリー ———— 「今の時代の求められる営業マン像」にもとづき、お客様と接する際の基本的姿勢について理解する。商談の際の基本セオリーを場面別ロールプレイングを通して理解する。
 - (1) 基本的姿勢の理解…講義
 - (2) 商談場面別のセオリー…ロールプレイング
 - ①アポイントの取り方
 - ②商品の提案方法
 - ③価格折衝方法
 - ④クロージング方法
 - ⑤クレーム対応方法…ロールプレイング
- 営業マンとしての心構え ———— 営業マンとしての心構えについて、講師の体験を基に解説する。
- 研修のまとめ

受講者の声

・アポ取りと提案するにあたっての一連の講義は明日からすぐ使え、理由も明確のためノウハウとして絶対に覚えておきたいです。

・クレーム処理となったときあたふたしてしまい、思ったように説明できなくなるので、今回のロールプレイングをいかし、継続して練習し冷静に対応できるようにしたい。

講師

有限会社サンクスマインドコンサルティング
代表取締役

伊藤 弘一 氏



1962年 生まれ
1987年 中央大学法学部 卒業
1987年 岩谷産業株式会社 入社
1990年 矢矧コンサルタント株式会社 入社 (戦略系コンサルティング会社)
企業戦略や事業戦略などの多数のプロジェクトにマネージャーとして従事
1995年 ケイアンドカンパニー株式会社 入社 (業務系コンサルティング会社)
企業変革などの多数のプロジェクトにマネージャーとして従事
1999年 アネスト岩田株式会社(東証1部上場)入社
社長直轄 営業統括(GM)として従事
現在 有限会社サンクスマインドコンサルティング代表取締役社長

■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

※お申込みはなるべくWebでお願いいたします。

①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」

②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX

③E-mail : haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール

お申込みフォームへ



■参加費(税込)

会 員 1名 22,000 円

非会員 1名 41,800 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナーは記録用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2023-048)北経研セミナー参加申込書 (11月28日 富山・Web)

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て

F A X : 076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail: haginaka@hokukei.or.jp

貴 社 名					
電 話 番 号		FAX			
所 在 地	〒 ー 市町村				
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。	お名前				
	所 属				
	E-mail				
【 11月28日(火) 富山・Web 】 参 加 者					
お名前	所 属	役職名	E-mail	※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。	受講場所
					富山・Web
					富山・Web
					富山・Web

【個人情報の取り扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。

④