



営業力強化研修

営業ノウハウの極意を学ぶ！ 営業担当者のための 基本講座



★ セミナーのねらい

- 新任・若手営業担当者には、誰もが経験する乗り越えるべきいくつものハードルがあります。「お客様にどのようにヒアリングすればいいのか」「本当の困りごとや悩みを聞き出せるのか」「どう伝えたら魅力的な商品になるのか」「クロージングのタイミングはいつなのか」など数多くあります。ところが、実際に営業手法をきちんと学んだという方は少なく、先輩や上司のやり方を見よう見まねで覚え、自己流で何とか営業手法を身に付けてきたのではないのでしょうか。
- 本セミナーは、講師自身の豊富な営業マン経験をベースに、そもそもの営業職としての誇りや自覚を思い起こさせ、さらに時代にマッチした、明日からすぐに使える営業スキルやノウハウを、ワークとディスカッションなどの体験型で学んでいただきます。新任・若手担当者の方はもちろん、営業経験の少ないベテラン担当者のリスキリングとしても最適な内容です。

開催日時

2023年4月21日(金) 9:30～16:30 (受付開始 9:00)

会場

金沢：石川県地場産業振興センター 第7研修室

対象

営業担当者、新任営業担当者、新任担当者を教育する立場の方

定員

金沢会場：30名

セミナー内容

1. 営業の成果は3要素の掛け算
～3要素をいかに充実させるか、営業は人生道場そのもの
2. 営業パーソンの存在価値と商談の面白さ
～営業職は選ばれし専門職であり、誇り高き職業である
3. 自分都合のヒアリングと相手都合のヒアリング
～売り込むためのヒアリングはNG、
お客様が心を開くヒアリングとは
4. 潜在ニーズを引き出すヒアリング
～いかにしてお客様のお困り事を聴いていくかが勝負
5. 顕在ニーズを育てるヒアリング
～強いニーズに変える魔法の質問を身に付ける
6. 自社商品（売りもの）に付加価値を見出す
～自分が売っている商材を徹底的に分析し自信を付ける
7. 電話アポに特効薬はないがコツはある
～いかにして期待感をもたせるか、そこにあるテクニックとは
8. リモート営業の基本ポイント
～対面商談とは異なる小さな気配り
9. クロージングはゴールではない
～売ったら売りっ放しの営業は行き詰まる

受講者の声

- ・ガッツ営業を心がけてきましたがプロフェッショナルとのハイブリッド、ガッツフェッショナルを目指して日々の営業活動に活かします。
- ・分からない事はお客様に聞けという言葉がとても響きました。分からない事を聞く事もお客様とのコミュニケーションを取る一環だと改めて考える事が出来ました。
- ・相手が褒めてほしい部分を的確に褒める、相手を気持ち良くさせることが重要だと理解致しました。
- ・5つの不をしっかりと聞き出しお困りごとを導き出す。示唆質問を活用し実践していきたい。

2018年
人気講師ランキング
第3位!!

講師

営業コンサルタント

うらかみ しゅんじ
浦上 俊司 氏

立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループに入社。企業の人材採用コンサルティングとして営業に携わる。

倉敷紡績(株)の100周年記念事業である人材開発事業部からヘッドハンティングされ、契約プロ社員として年俸制で転職。教育研修プログラムの営業として大阪人材チームに参画。

その後、個人向け営業へと視点を変え、中学生用学習教材のフルコミッションセールスの世界へ転職。

独自のセールスノウハウを構築し全国ランキング1位を獲得。

現在はフリーのセミナー講師として全国各地を飛び回る。企業向け研修(営業パーソン研修、モチベーションアップ研修etc.)、各種セミナー、講演など多方面に活躍中。

■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請求書や受講証はE-mailにてお送りいたします。

ご連絡担当者様の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。

④石川県地場産業振興センターの駐車場は無料でご利用いただけます。

(2023-007)北経研セミナー参加申込書 (4月21日 金沢)

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	〒 — 市町村			
ご連絡担当者	お 名 前			
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。	所 属			
	E-mail			
【 4月21日(金) 金沢 】 参 加 者				
お名前	所 属	役職名	E-mail	受講場所
				金沢
				金沢
				金沢