

～キーパーソンに信頼される営業マンになる為の秘訣～ ナンバーワンを勝ち取る！トップ営業マンに学ぶ提案営業実践講座

企業との面談では、短い時間で確実に相手の心をつかむスキルが必要となります。本講座では、驚異的な実績を誇る人気の元トップ営業マンを講師に迎え、必ず成功する商談スキルの秘訣を学んでいただきます。

日時 2018年 **5月17日(木)** 10時～17時

会場 広島商工会議所 2階 202号室
広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

対象 若手・中堅営業担当者、営業管理職など

参加料 会員(広島商工会議所) 15,430円、一般 30,860円
※テキスト代・消費税を含みます。
※1社より3名以上参加の場合 13,890円(一般 27,780円)に割引いたします

申込方法 本申込書によりFAXにてお申込みください。
講座実施日の2週間前より順次、受講証と請求書を参加者に送付いたしますので、期日までに本所あて参加料をお振込みください。
※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

講師

ヒューマン・クリエイティブ・コンサルティング

所長 **山口 真一氏**



◆プロフィール◆

慶應義塾大学卒業後、ホンダ系自動車販社やIBM系OA販社にてトップ営業マン、営業管理職として活躍後、コンサルタント会社にて様々な業種・業界の営業指導に従事。1994年独立、営業指導を専門とし、多くの企業をV字型に勝ち組急成長企業へと変貌させてきた営業指導のエキスパート。勝ち組企業の最新成功事例や実践に活かせるナマ情報満載の講義は大好評。著書に【90日で最強の営業をつくる！(あさ出版)】等がある。

お問合せ・お申込先 広島商工会議所

中小企業振興部人材開発チーム 田上(たがみ)
〒730-8510 広島市中区基町5-44
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006
E-mail:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

1. 取り巻く環境変化に対応、キーパーソンに信頼され、「目標を達成する極意」とは?!

- 「付加価値競争成功ストーリー」はこれだ!-
- (1) 激変する我々を取り巻く環境変化へ「情報感度」を上げよ
- (2) 「価格競争」脱皮! 「価値競争」への変貌「成功体験」せよ!
- (3) 「目標必達」への「お役立ち提案営業成功方程式」はこれだ!

2. 必ず「会いたいキーパーソン面談を実現」顧客開拓を成功させる秘訣・テクニック!

- 「業界」が違えば「攻め方」も変わる!- **事例研究**
- (1) 一工夫の【ダイレクトメール】活用、キーパーソン面談成功!
- (2) 【短期集中】地域・業種限定、キーパーソン面談成功事例!
- (3) 【人脈紹介五線作戦】「血縁、地縁、学縁、社縁、趣縁」成功事例!

3. 究極の【事前準備(情報通)】で、初回面談で必ずキーパーソンから信頼獲得! **事例研究**

- (1) 事前準備! お客様(川上・川下)を熟知することから始めよ!
- (2) 最新お土産情報でキーパーソンに強烈なインパクト与えよ!
- (3) 【業種別 NET 情報・耳寄り情報・現場ナマ情報】の掴み方!

4. 「付加価値提案」を展開、顧客面談2回で新規受注! 成功ナマ事例に学ぶ! **事例研究**

- 【商談の次元を変える! “第一印象”で違いを生む】
- <お土産資料の充実! 初回面談で信頼勝ち取れ! >
- (1) 競合しない営業手法! 「ステージを変える」
- (2) 潜在ニーズを聞き出す技! 伝える&聞き取る「仮説ヒアリング」を行え!
- <二回目面談時のサプライズ提案にて受注獲得! >
- (1) 受注獲得へ確かなクロージングの極意!
「買う理由を揃える」(関係・環境を整える) “決める”のではなく“決まる”
- (2) 究極のアフターフォローでファン化せよ!

5. 様々な業界の軽々と目標を達成する実践成功ナマ事例に学ぶ! **事例研究**

- (1) 【第一印象で違いを生む!】驚きのお土産資料で信頼され驚異的スピードで次々企業開拓に成功! (製造業A社)
- (2) 【競合しない営業手法! ステージを変える】差別化提案を勝ちパターン化、次々受注獲得! (サービス業B社)
- (3) 【潜在ニーズを聞き出す「仮説ヒアリング」】課題解決トータル新用途提案にて新規受注を獲得! (製造業C社)
- (4) 【買う理由を揃える!】(関係・環境を整える) 新たな商材で新販路開拓に挑戦し新規受注! (サービス業D社)
- (5) AI・IoT・ドローン・ロボット! 変化に対応する斬新「付加価値提案」で、次々受注獲得! (販売業E社)

6. 継続受注に不可欠、究極の「事後活動」! **事例研究**

- (1) 面談即日、心に残る【御礼状・御礼メール】出状せよ
- (2) 受注後の【定期的なお役立ち情報提供】を欠かせるな!
- (3) 【お客様を“ご紹介”戴くパートナー関係】を構築せよ!

7. 効率営業! 「付加価値提案で競争に勝ち続ける」プロ営業マンを目指せ! **事例研究**

- (1) 「効率営業」を身につけよ! 付加価値提案で勝ち抜く、正しい「お役立ち提案営業ストーリー」を実践せよ!
- (2) さあ、今日から実践! 【燃える5訓】を胸に刻み込め!

FAX 082-222-6006 ナンバーワンを勝ち取る! トップ営業マンに学ぶ提案営業実践講座 参加申込書 (HP)

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	() -	FAX	() -
	ご担当	※ご記入がない場合、参加者に受講票・請求書を発送いたします		
	業種			
備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般(該当をO印で囲んでください)			

氏名	所属部署	役職
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。