

# 営業担当者のための販売戦略とセールストークスキルアップ講座

営業の面談では、自社製品のPRはもちろんのこと、相手のニーズを聞き出す話術、心を開いてもらうための雑談力のテクニックも必要となります。個人の営業力を高めるためのスキル習得について、楽しく学んでいただきます。

**日時** 令和元年 **9月12日(木)** 13:30~17:00

**会場** 広島商工会議所 1階 101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、  
他部署から営業部門に配属になった方など

**参加料** 会員(広島商工会議所) 5,140円、一般 10,280円  
※テキスト代・消費税を含みます。

**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

ビジネスディベロップサポート  
代表 パッションクリエイター  
**大軽 俊史** 氏



### ◆プロフィール◆

同志社大学商学部卒。マーケティング会社での営業業務経験を経て、日本総合研究所に入社。営業戦略・人事戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立。コンサルタント歴は20年以上。講演日数は2000日を超える。営業戦略からマーケティング・人事・組織戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。理論とパッションを融合させた独自の研修スタイルには定評があり、多くのファンを持つ。

**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課 田上(たがみ)  
〒730-8510 広島市中区基町5-44  
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006  
Email:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

## 1. オリエンテーション～プロローグ (アイスブレイク/目的/動機づけ)

【営業・販売戦略の組立編】

## 2. そもそも、「営業力強化」とは何を意味するか？

①会社が主体 ②チーム主体 ③個人主体

## 3. 我々のあるべき営業・販売戦略とは？

- (1) 営業・販売戦略とはどのようなものか？  
また、営業・販売戦略が存在しなければどうなるか？【ディスカッション】
- (2) 営業・販売戦略とは、首を座らせる活動の指針！
- (3) 営業・販売戦略の基本は  
「Who-What-How」のフレームで整理

## 4. 我々の営業プロセスとは？

- (1) まずは、プロセスをざっくり描く
- (2) その上で、プロセスごとに必要な、
  - ①誰が、誰に会い？ ②何を？
  - ③どんなツール・情報を使って、
  - ④どのようにプレゼンするか？・・・を描くこと

【セールストークの組立編】

## 5. 商談の雰囲気作り～会社案内&切り出し話法～

- (1) まずは簡潔明瞭な会社の1分間PR【ロープレ】
- (2) できる人の商談の雰囲気作り・切り出し話法

## 6. お客様からニーズを引き出す為の傾聴力とは？

- (1) お客様からニーズを引き出す傾聴とは？
- (2) 共感的傾聴を実践する為のコツ
- (3) 傾聴をリズムよくする質問の効力

## 7. お客様の納得度を高める為の商品説明の組み立て

- (1) お客様が共感・納得する商品説明【ロープレ】
- (2) 「セールストーク」の本質とは？羅列トークとの違い！

## 8. お客様から反論されたら？

- (1) お客様からの反論(否定的見解)に対する応酬
- (2) 現実には？(皆様の営業現場では？)

プログラムは研修の進捗や受講者様の問題認識などを踏まえ、変更させていただく場合がございます。

FAX 082-222-6006 営業担当者のための販売戦略とセールストークスキルアップ講座 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○印)			

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。