

「新規開拓営業」の基本と12の鉄則講座

鉄則1

‘積極の呪文’を唱えると身体が動き出す！
数字に対して弱気になった時には必ず口に出すべし！

鉄則2

営業マンの存在価値とは・・・仕事に対する矜持を忘れるな！
営業マンは断られるからこそ生きていける！

鉄則3

‘セールストーク’よりも‘確信と使命感’でお客様を動かす！
数字を達成する一番の近道がこの心構えである！

鉄則4

‘セルフイメージ’を変えれば仕事ぶりが激変する！
目標達成意欲を強く持つ自分とは何者か？

鉄則5

ひと工夫を加えた必殺電話アポとは？狙ったら離さない！
喰らい付いたら仕留める、そんなアポを取る姿勢の構築！

鉄則6

驚くほどお客さまがノッてくる商談中の接続詞をマスター！
少しの工夫でクロージングの瞬間が劇的に変化する！

鉄則7

新規開拓が怖くなくなる‘さしみの法則’！
断られる事に対する恐怖心を撃退！

鉄則8

一流と二流の違いは話材にあり！
お客さまがクラクラする質問話法の伝授

◎真の営業魂1 【個人ワーク&グループワーク】
特徴と利益のワーク 日頃から取り組むべきミーティング法

鉄則9

断定話法が効果的なシーンもある！
こころ一番では強引に迫るべし！それが信頼に繋がる！

鉄則10

ウルトラCSマインドを準備する！お客さまを信者にする！
それが読んで字のごとく‘儲け’！

◎真の営業魂2 【個人ワーク&グループワーク】
クレームと改善策のワーク

日頃から取り組むべきミーティング法

鉄則11

ゼロ設定が強いマインドを作る！

◎真の営業魂3

付加価値ミーティングの定期的実施により数字に対する意識を高め、最強の営業チームを作る！

鉄則12

感謝道で営業道を極める！数字は心で作るものである！

と き 平成21年 **10月8日(木)** 10時～17時

ところ **広島商工会議所 3階 306号会議室**
広島市中区基町5-44 駐車場はありません。

対象 **中堅・若手営業マン、営業管理職 など**

参加料 **会員(広島商工会議所) 15,000円、一般 30,000円**

※テキスト代・消費税を含みます。
※1社より3名様以上ご参加の場合、参加料を10%割引いたします。
※講座実施日の10日前より順次ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。

■ 本件に係る連絡先(お申込み先) ■ ■ ■ ■ ■

広島商工会議所 人材開発チーム【担当：田中】

〒730-8510 広島市中区基町5-44
(082)222-6691 FAX(082)222-6006
E-mail: tanakaa@hiroshimacci.or.jp

FAX (082)222-6006
広島商工会議所 人材開発チーム 田中行き

講師 **営業コンサルタント 浦上俊司氏**

◆プロフィール◆ 1963年兵庫県生まれ。立命館大学卒業後、リクルートグループに入社、新卒大学生向け就職情報誌の営業に携わる。1990年、倉敷紡績(株)よりヘッドハンティングにより、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に携わる。その後、中学生向け学習教材のフルコミッションセールス(完全歩合給)の世界へ転身、独自のセールススタイルを構築し、全国ランク1位のトップ営業マンとして活躍、「新規開拓の鬼」との異名をとる。1996年に独立、現在、フリーの研修講師として全国各地を飛び回っている。笑いあり、感動あり、涙ありの個性溢れる熱血講師として全国各地に多くのファンを持つ。著書に「仕事がデキると言われている人が必ずおさえている新規開拓営業の鉄則」がある。



申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください(講座実施日の3週間前より順次受講証をお送りいたします)。
※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。

平成21年度広島商工会議所Business School①

『新規開拓営業』の基本と12の鉄則講座 参加申込書

会社	名称	-----			
	所在地	〒	-		
	TEL	()	-	FAX	() -
	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。