

■ 明日からの営業活動に“自信”と“勇気”が湧く！！ ■■■■■

「新人・若手営業」早期戦力化講座

1. 営業ほどやりがいのある仕事はない！

- (1) 最近のイキイキ「新人・若手社員の生きがい・働きたい！」
- (2) 営業は会社とお客をつなぐ「パイプ役」！
- (3) 営業はお客への「お役立ち」が一番の仕事！
- (4) 営業は積極チャレンジで「最高の感動」を味わえる仕事！
- (5) 驚くべき実績を挙げるトップ営業マンはここが違う！

2. プロ営業マンは第一印象で決まる！

～あなたのイメージが会社の印象！～

- (1) 笑顔での心地よい挨拶は人間関係を作る第一歩！ 【挨拶実習】
- (2) まずは、アポイントの取り方をマスターせよ！ 【トーク実習】
- ① 電話でのアポイントメント基本トーク
- ② いきなり用件を聞かれたケース
- ③ キーマンが決まっていない、キーマンが不在
- ④ アポイントメント獲得トーク
- (3) 満面の笑顔で自信を持って名刺交換を行え！ 【実習訓練・異業種交流】

3. キーマンをその気にさせ受注につながるお役立ち提案営業の進め方！ ～プロ営業マンの商談トークに学べ！～

- (1) 5つの「武器」を用意せよ！ 面談成功は事前準備で8割決まる！
- (2) 目から鱗のすぐ利用できる「お役立ち情報源と活用法」！
- ★ 業界別お役立ち情報源とお土産情報をご紹介します！

- (3) インパクトのある切り出し 最初の5分でキーマンの心をつかめ！
- (4) お客様に興味を抱かせる「アプローチトーク」を身につけろ！
- (5) 聞き上手に徹し、お客様の課題・ニーズ(ご要望)を的確につかめ！
- (6) 顧客ニーズにピッタリの「プレゼントーク」で顧客を惹きつけよ！
- (7) 「応酬話法トーク」をマスターすれば断り文句も恐くない！
- (8) お客様を顔かせ納得させる「クロージングトーク」をマスターせよ！

4. 訪問後のアフターフォローもプロの常識！

- (1) 筆マメ(ハガキ、手紙、FAX、e-mailの有効活用！)
- (2) 足マメ(お役立ち情報収集&提供へのスピーディ対応！)
- (3) こまめ(ご縁の出来たお客様を最高のパートナーに！)

5. 一日も早く出来る営業マンになるために！

～プラス思考の習慣が営業の迫力を変える！～

- (1) 新任・若手営業マンだという「甘え」は通用しない！
- (2) 会社は自己を磨き「夢を実現」する人生道場！
- (3) 自己実現への道案内 *Dream Road Map!!*
- ① 夢を持って！ *Dream* ⇒ ② 情熱を持って！ *Excite* ⇒
- ③ 率先垂範せよ！ *Lead* ⇒ ④ 創造性を持って！ *Aggressive* ⇒
- ⑤ 双方向対応 *Response* ⇒ ⑥ 後輩育成 *Educate* ⇒ 夢実現！
- (4) さあ、全力投球で積極的「提案営業」にチャレンジしよう！
- (5) この「燃える5訓」を唱和すると、自信と勇気がわいてくる！

と き 平成22年 **5月12日(水)** 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 **新人・新任・若手営業マンなど**

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

講 師

ヒューマン・クリエイティブ・コンサルティング
代表・経営コンサルタント **山口 真一 氏**

◆プロフィール◆ 慶應義塾大学卒業後、自動車販社や情報関連会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すぐに実践に活かせるナマ情報満載の講義は大好評。著書に「強い営業部をつくる！」等がある。



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。

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

『「新人・若手営業」早期戦力化講座」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。