

■誰でも実践にすぐ活かせる“最新受注成功ナマ事例”が満載！ ■■■

付加価値競争で受注を獲得！ お役立ち提案営業7つのスキル講座

★目標を達成する極意とは？ ～付加価値競争成功のストーリー～

- (1)なぜ営業担当者は「価格競争」から抜け出せないのか？
- (2)「価格競争」から「価値競争」への変貌！ 5つの秘訣！
- ①情報通 ②聞き上手 ③サプライズ提案 ④事後活動 ⑤ファン客化
- (3)誰でもできる！「お役立ち提案営業」成功7つのスキルアップ！

★スキル1 「攻略先選定とキーパーソン面談テクニック」

～見込客発掘・決定権者面談の成功ナマ事例に学ぶ～

- (1)有力業界リスト活用！ (2)五縁作戦（血縁・地縁・学縁・社縁・趣縁）

★スキル2 「初回面談で顧客信頼を獲得できる情報収集・

分析と活用テクニック！」 【事例研究】

- (1)お客様（お客様自身・川上・川下・競合）を熟知する事から始めよう！
- (2)本当に知りたい情報（ユーザーの声など）のカンタン収集法！
（医療・介護・化粧品・食品・不動産・IT・派遣・環境・物流・販促）
- (3)周到な事前準備でキーマンに強烈なインパクトを与えよう！

★スキル3 「一度のプレゼンで顧客を3度“サプライズ”させる

提案書作成法」 【事例研究】

- (1)お客様が興味を抱く「お役立ち提案書」作成のポイント！
- ①お土産情報で惹きつけよう！ ②課題・ニーズを明解に表現せよ！
- (2)誰でもできる！思わず納得「3サプライズ提案書」の組み立て！
- ①強烈な第一印象！ ②裏づけあるクロージング！ ③帰り際の余韻

★スキル4 「決定権者を納得させ受注を獲得する

プレゼンリハーサルテクニック！」

- (1)顧客を惹きつけるプレゼンテーションとは？
- (2)プレゼンテーションのビジュアル化を進めよう！
- (3)こうすれば、プレゼンは誰でもうまくなる！

★スキル5 「面談2回で受注獲得できる成功ナマ事例に学ぶ！」

- (1)究極の情報通！「顧客・業界情報」のお土産情報活用！
- (2)究極の聞き上手！ 初回面談で要望をつかむヒアリング！
- (3)究極の「課題解決お役立ち提案」で受注獲得せよ！
- ①ニーズにピッタリの「お役立ち提案書」を作成せよ！
- ②強烈な印象づけ！「裏付け資料」が商談を成約に導く！
- ③力強い「課題解決提案」がキーマンを納得させた！

★スキル6 「アフターフォローで絆を結ぶ！」

- (1)即日、心に残る御礼メール・御礼状を！ 【事例研究】
- (2)受注獲得後の訪問やIT活用情報提供を欠かさず！
- (3)お客様をご紹介いただくパートナー関係を構築せよ！

★スキル7 「現場での実践成功への心構え！」

- (1)顧客の「真の要望・本質を見極める」3つのポイント！
- (2)「夢」を描き、“正しいやり方”を実践すれば人生が変わる！
- (3)この「燃える5訓」を唱和すると自信と勇気が湧いてくる！

と き 平成22年 **10月27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 **中堅・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

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

講師

ヒューマン・クリエイティブ・コンサルティング
所長・首席コンサルタント 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カリスマ。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。

平成22年度広島商工会議所Business School①

「付加価値競争で受注を獲得！お役立ち提案営業7つのスキル講座」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。