

■■■ 売れない理由探しから、売れるやり方探しに転換しよう！ ■■■

# 新規開拓を絶対成功させる！実践講座

～ 新規開拓こそ業績アップの絶対条件だ！ ～

新規開拓を苦手とする営業マンは少なくありません。なぜ新規開拓を苦手とするのでしょうか？なぜ新規開拓は上手いかわからないのでしょうか？「環境が厳しいから・・・？」そんなことはありません。できている人はできているのです。特に、ルート営業中心の営業マンが、新規開拓を成功させるためには、大きな発想転換と行動変革が必要となります。本講座では、現場の最前線で営業指導を行っている山川裕正氏が、新規開拓を成功に導く具体策を指導いたします。新規開拓のツールから作戦プロセスまでを習得したい方のための実践講座です。ぜひご参加ください！

## 1. 新規開拓、スローガンから実行へ！

- (1)新規開拓できなければ、営業失格！
- (2)大型優良見込み客こそ、開拓出来る現実！

## 2. 新規開拓がうまい営業は、ここが違う！

- (1)ルート営業と新規開拓は、営業スタイルが全く異なる
- (2)新規開拓に成功する9つの視点
- (3)初回訪問、最初の一分の集中力を磨け！
- (4)新規開拓を単発商談に終わらせるな！
- (5)新規開拓にメゲナイ発想とは

## 3. 新規開拓はこうすれば必ず成功する！

- (1)営業の「人を動かす」 (2)トライ＆エラーがスタートライン
- (3)これでバッチリ！自信の持てる提案トークの作り方
- (4)1枚提案書は、こんなに簡単に作れる！
- (5)説得力がグン増す5つの要素

## 4. 新規開拓は売り込むな！ 聞き込みだ！

- (1)売れない営業マンに共通するパターンとは
- (2)顧客情報は、「事例と仮説」を投げかけて取る！
- (3)確認と共感があるから交流が深まる
- (4)質問で、お客様を巻き込み、導く

## 5. “作戦プロセス”に徹底してこだわる！

- (1)まず新規開拓の基本手順を体で覚えよ！
- (2)新規開拓で売り込むのは商品ではない！
- (3)市場・顧客に合わせたマトリクス営業とは
- (4)領域を間違えたら新規開拓に失敗する

## 6. 競合対抗・価格交渉に勝つやり方！

- (1)競合対抗の商談を進める 12 のポイント
- (2)「何が違うの？」で答えるべきことを間違っていないか
- (3)安くても成功しない (4)価格交渉成功 10 のポイント

## 7. ベテランが売れる訳ではない！

とき

平成23年 **7月13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・若手営業部門担当者 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。

講師

(株)CBC総合経営研究所 代表取締役  
経営・営業コンサルタント **山川裕正氏**

◆プロフィール◆ 1951年生まれ。早稲田大学政経学部卒。大手百貨店のフロアマネージャー、リース会社の業務システム責任者を経て、経営コンサルティング会社にて経営戦略の立案、営業指導などに携わり、1988年に独立。経営と営業の現場を熟知した稀有なコンサルタントとして、全国各地で日々指導を行っている。同氏の明快な指導・講義には定評がある。著書に「こんな営業は今すぐやめろ」、「社長！儲ける営業に変えましょう」、「ズバリ！トップ営業をめざす商談術」などがある。



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。

■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

平成23年度広島商工会議所Business School⑨

### 「新規開拓を絶対成功させる！実践講座」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。