

“与えなければ得られない”お客様のお役に立つ営業を目指す！ すぐに使える！提案型営業力養成講座

本講座では、**営業成果が上がる仕組みを理解し、自らのモチベーションを上げ、真の提案型営業になるための商談、プロセスを具体例を交えながら習得**していくので、明日から現場で即実践できます。ぜひ、多数ご参加ください。

日時 平成27年 **5月14日(木)** 10時～17時

会場 広島商工会議所 2階 202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、営業管理職など

参加料 会員(広島商工会議所) 15,430円、一般 30,860円

※テキスト代・消費税を含みます。

※1社より3名以上参加の場合 13,890円(一般 27,780円)に割引いたします

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2週間前より順次、受講証と請求書を参加者にお送りいたします。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。※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

(株)ブリングアップ

ゼネラルマネージャー **安川 寛彦** 氏



◆プロフィール◆

大学工学部を卒業後、コンピュータ会社にて営業に従事。その後、大手教育会社、大手外資系生命保険会社でも営業を極め、(株)ブリングアップに入社。豊富なマネジメント経験から、全ての業界で成果を創出できる営業マネージャー・営業パーソンの育成を得意とする。ゼネラルマネージャーとなった現在も自らトップセールスマンとして活躍中で講師実績も豊富である。

- ・オリエンテーション
- ・この研修の狙い
営業の成果を上げる商談の基本プロセスを理解することによりスキルアップとモチベーションの向上を図る
- ・営業の成果＝行動(量・質)×提案型営業の商談スキル×知識×意欲(自律的要因)
+企業力+市場環境(他律的要因)
- ・自律的要因に目を向けて常にレベルアップを考える
- ・原点回帰 まずは行動量を上げる
- ・提案型営業の商談スキルとは
ターゲティング→探客→アポ取り→準備→アプローチ→リサーチ→プレゼン→クロージング
- ・商品知識は当たり前、周辺知識を学べ
- ・自分自身の意欲の源泉を知り、それを刺激する
- ・アプローチ商談→自社PRの作成
- ・リサーチ商談→質問項目の整理
- ・アプローチ、リサーチ商談のロールプレイング
- ・プレゼン商談→商品を魅力的に訴えるセールストークの作成
- ・クロージング商談→決心のお手伝い
- ・プレゼン、クロージング商談のロールプレイング
- ・まとめ

お問合せ・お申込先

広島商工会議所 中小企業振興部 人材開発チーム 沼田
〒730-8510 広島市中区基町5-44
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006
E-mail:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

FAX 082-222-6006 すぐに使える！提案型営業力養成講座 参加申込書

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