

決定権者を納得させた驚き提案書や商談ストーリーを全て公開します！ 「トップ営業マンに変身するための提案営業の極意」講座

日時 平成28年 **5月26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

ヒューマン・クリエイト・コンサルティング

所長 **山口 真一氏**



プロフィール◆

慶應義塾大学卒業後、ホンダ系自動車販売やIBM系OA販売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実践に活かせるナマ情報満載の講義は大好評。著書に【90日で最強の営業をつくる！(あさ出版)】等がある。

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

1. 競争激化の中、「目標達成をする極意」とは！

- (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) 誰でも出来る【付加価値提案営業 受注獲得成功方程式！】

2. 「見込客発掘への攻略先選定とキーパーソン面談法」

- (1) 地域限定・有力業界リスト活用・キーパーソン面談作戦！
- (2) キーパーソン面談五縁作戦(血縁、地縁、学縁、社縁、交流会縁)

3. 「初回面談で“キーパーソン信頼”を獲得せよ！」

- (1) お客様(川上・川下・競合)を熟知する事から始めよ！
- (2) 本当に知りたい情報(ユーザーの声等)のカンタン収集法！
- (3) 驚きの事前準備でキーパーソンに強烈なインパクトを与えよ！

4. 「一度のプレゼン機会に3度“サプライズ”提案を！」

- (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！(ファースト・インパクト)
②課題・ニーズを明解に表現しよう！
- (2) 誰でも出来る！思わず納得【3サプライズ提案書】の組立！
①「ファースト・インパクト」最初の5分で強烈な第一印象
②「セカンド・インパクト」裏付けあるクロージングで納得
③「サード・インパクト」帰り際の最後の余韻で顧客を虜に

5. 「決定権者を納得させ受注獲得」へ！リハーサルテクニックを磨け！」

- (1) 顧客を惹きつけるプレゼンテーション基本ストーリー
- (2) プレゼンテーションのビジュアル化を進めよう！
- (3) 練習すれば、プレゼンは誰でもうまくなる！！

6. 「様々な業種のトップ営業担当者の実践成功ナマ事例研究！」

- (1) 究極の情報通！【周到な顧客へのお役立ち情報準備！】
- (2) 究極の聞き上手！【初回面談で要望掴むヒアリング！】
- (3) 究極のお役立ち！【課題解決提案】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！
- (4) 究極のアフターフォローで【信頼客化】せよ！

7. 「アフターフォローが大切！キーパーソンとの絆を結べ！」

- (1) これが【心に残る御礼メール・御礼状！】事例研究
- (2) 受注後の訪問や【お役立ち情報メール】を欠かすな！
- (3) 【顧客を紹介戴けるパートナー関係を構築】せよ！

8. 「提案営業成功ノウハウを現場実践に活かす心構え！」

- (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”実践すれば人生が変わる
- (3) 【燃える5訓】を唱和！自信と勇気を持ち、挑戦せよ！

FAX 082-222-6006 「トップ営業マンに変身するための提案営業の極意」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・請求書を送付いたします		
	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(HP)