

初めてでも怖くない！営業の基本と商談の進め方講座

テレアポ、顧客との面談準備や面談後のフォローなど、初めての営業にとまどう社員は少なくありません。特に最近の営業では、商品やサービスに自社独自の「付加価値」を付けた「付加価値提案」が求められています。どんな営業にも活用できる原理原則を理解し、あらゆる営業の質が向上することを、プロセス立てて学んでいただきます。

日時 2019年 **6月4日(火)** 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 新入営業・サービス業担当者など

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 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送付いたしますので、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)ワークセッション
代表取締役 鈴木 泰詩氏



◆プロフィール◆

1977年生まれ。同志社大学大学院社会学修士。リクルート京滋総代理店にて総務・企画室を経て2007年に独立。現在は企業の採用／育成／評価制度構築を支援する中小企業向け人事コンサル業務、及び大手・学校法人／財団法人など幅広い組織に対して階層別スキル研修の開発及び登壇業務を行う。専門は「組織行動論」。特に理念浸透を組織成長のフレームとした考え方は、多くの中小企業経営者から支持を集めている。

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 田上(たがみ)
〒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. オリエンテーション

- ・研修の目的(ゴールイメージ)の共有
- ・講師、受講生自己紹介

2. 営業の原理原則

- ・これまでの営業とこれからの営業の違い
- ・営業の原理原則
- ・第一印象の重要性
- ・プロセス毎のポイントを知るだけで営業は怖くなくなる！
「営業の極意」

3. 事前準備の重要性(商品分析)

- ・2つの課題分析手法
(OBFフレームワーク)
- ・みんなでお掃除ロボット「ルンバ」を分析してみよう！
- ・自社の商材を分析してみよう！

4. 事前準備の重要性(企業分析)

- ・ホームページから疑問を持とう！
- ・洋菓子屋さんを分析しよう！

5. ヒアリングの基礎スキル

- ・人が動機付くメカニズム
(OBFである理由)
- ・とある企業に、お掃除ロボット「ルンバ」を提案してみよう！

6. まとめ

本講座はグループワークがあります

FAX 082-222-6006 初めてでも怖くない！営業の基本と商談の進め方講座 参加申込書 (HP)

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。