

営業管理者から
新人営業社員まで学べる



新規開拓

セールス

力

アップセミナー

自己の価値力を伝え、見込客のアプローチと情報収集の仕方を高める

販売なくして企業なし。まさに、営業は企業の《要》です。

しかも、思うように売れないデフレ時代にあって、営業の仕事は企業の屋台骨を担う、中心的存在です。

そうした営業の仕事に携わる人にとって直面する課題は新規開拓にあり、年末に向けて新規開拓力を強化していくことが望まれています。

当セミナーでは新規開拓に向けて、自己の強みである価値力を高めて営業活動に活かしていくこと及びお客さまの考えていることの解決策を提案できるまでに持っていくアプローチとニーズの把握の仕方を習得するのが目的です。

そのために、経験から得ている具体例を織り込みながら、理論と実践の両面からセールスの基本の基本をお伝えし、皆さまの今後のお仕事に役立てて欲しいと願っております。

営業管理者から今年入社 of 営業社員まで幅広く学べるカリキュラムとなっておりますので、ぜひ多くの営業担当者のご参加をお勧めします。

実施要項

日 時 ● 平成22年10月18日(月) 午後1時30分～4時30分

会 場 ● コラッセふくしま 5階「小研修室」

受講料 ● 会員1名 4,000円 22年度無料受講券使用可
非会員1名 8,000円 (テキスト代含む)

講 師 ● にしむらセールス&ヒューマン研究所所長 西村 文彦氏

(社)福島法人会

〒960-8053 福島市三河南町1-20 Tel. 536-1291

振込口座 / 東邦銀行本店(普) 23634
(振込手数料のご負担をお願いします)

Fax. 525-2311



(キリトリ線)

「新規開拓セールス力アップセミナー」申込書

(会社業種:)

会社名		電 話	
住 所		F A X	
参加者	役職	参加者	役職
無料受講券	名分を使用します	参加者	名分 円を 月 日銀行に振り込みました

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

新規開拓 セールス力 アップセミナー



講座内容

1. 新規開拓セールスに成功する営業担当者の営業行動の考え方とやる気を持ち方
～「売れる」「売れない」は何で決まりますか～
◆自分を知ってもらおう営業担当者の3つの価値を高める
 - 1)「誰がの人柄」→自己の強みを知ってもらう
 - 2)「何をの商品知識」→成功事例の実績提示で信頼を得る
 - 3)「どのように言うかのセールストーク」→丁寧な言い方がセールストーク
2. 新規開拓のセールス活動の目的は見込客づくりの情報収集にある
～会社の根っこ、顧客づくりを常に心がけていますか～
 - 1)販売目標額の設定とその考え方－見込客リスト)、最優先客リスト
 - 2)新規開拓の仕方
 - 3)訪問計画と情報収集の仕方－週間行動予定表、顧客管理表の活用
3. 新規開拓セールスの実際、人間関係づくりのアプローチとニーズ把握の仕方と話法
～「買う」「買わない」はどこで決まりますか～
 - 1)セールス活動の4つのステップの流れと概要
 - 2)良い人間関係をつくるアプローチの仕方と話法
－関心を示す－
 - ①関心を示す ②徹底的に聴く ③人は事実ではなく言葉に反応する
 - ④相手の重要感を満たす ⑤人間の基本的態度、URY法
 - ⑥自己開示と共感ゾーンを広げる ⑦新規客には自己プロフィール提示法
 - ⑧顧客にはアンカーリング法 ⑨褒め言葉の上手な使い方
 - ⑩褒め方の3大ルール

☆あなたの褒め言葉アプローチ <自習シート>
 - 3)質問して情報を得る
－お客さまの本当の考えを掴んでいますか－
 - ①個人的ニーズと仕事上ニーズを見極める
 - ②購入は経済面と効果面から動機づけられる
 - ③情報を得る傾聴と質問の技術(聴き方の5大ルールと質問の5つの分野)

☆質問によりニーズを得る <自習シート>
4. 誰のための営業活動ですか
～「Give & Take」、お客さまが喜ぶものを、先に与えるサービスが営業です～
 - 1)スランプから抜け出すための、やる気と情熱の維持、11の考え方
 - 2)「今日、今」に生きる

講師

にしむらセールス&ヒューマン研究所所長 西村 文彦氏

青山学院大学卒業後、東芝情報機器(株)にて15年は営業担当者としてOA機器の販売に従事。その後の17年間はインストラクターとして同社及び全国の販売店の営業担当者にセールス指導を行う。後に、人間関係の教育で著名なインサイトラニング社の箱田忠昭氏に師事する。平成12年、「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。営業及び人間関係の講師として全国で活躍している。

- 既納受講料の返却はいたしません。当日不参加の場合は、代理のご参加をお願いします。
- お申込みの方には、改めて通知しませんので、時間厳守のうえご参加下さい。
- コラッセふくしま駐車場(30分無料100台)はありますが、混み合いますので、お早目にお出掛け下さい。