

対象：入社2年日以降若手から中堅の営業担当者の皆様

経営実務セミナーのご案内

会社では誰も教えてくれない！ 営業「基礎・基本」研修

営業の「心構え」「基本技術」「行動基準」を再確認せよ！習慣化された行動をチェックせよ！

講師：岩月 康隆 氏 有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役『M-One戦略』コンサルタント

社会人の約3割が営業職といわれる中で、営業という仕事の醍醐味や楽しさ、素晴らしさを実感できずに終わってしまう営業が多いのも事実です。“出来る営業”になるには、まずは、自己成長を実感出来る営業という素晴らしい職種につけたことを喜び、そして営業の基礎・基本となる心の持ち方、行動、スキルを身につけなければなりません。出来る営業パーソンの行動習慣である営業プロセス（クロージングに向けての行動ステップ）と営業サイクル（各プロセスにおける営業活動ポイント）という営業の基礎・基本理論を知り、ロールプレイングを通じて現場で実践できる営業力を養成することが重要です。この基礎・基本がないところにスキルだけを身につけようとしても上滑りを起こすだけで決して実力にはなりません。営業の『やり方』を教える前に、営業としての『あり方』を教えなければ教育とはいえません。

この研修は、営業担当者として生涯にわたって必要な基礎・基本を自分のものにしていただく実践研修です。トップ営業への基礎となる「心の持ち方」「行動」「スキル」を身につけていただきます。ぜひご参加ください。

日時 平成27年10月28日(水) 10:00～17:00 会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル

参加要領

●定員 / 50名

定員に達した時点で締め切らせていただきます。

●参加費（テキスト代、消費税含む）

維持会員	賛助会員	会員でない方
7,560円	15,120円	27,000円

※昼食はご用意しておりません。（維持会員……年会費3万円の方）各自でお取りください。（賛助会員……年会費1万円の方）

●お申込み方法

1. 参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申込み下さい。当研究所のホームページからもお申込みいただけます。
2. セミナー開催日の約2週間前をめぐりに、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。開催日の前日までにお振り込み下さい。

●その他

- ・ご都合により代理出席も差し支えありません。
- ・参加費は、ご欠席の場合も原則としてお返しいたしません。
- ・録音はご遠慮下さい。

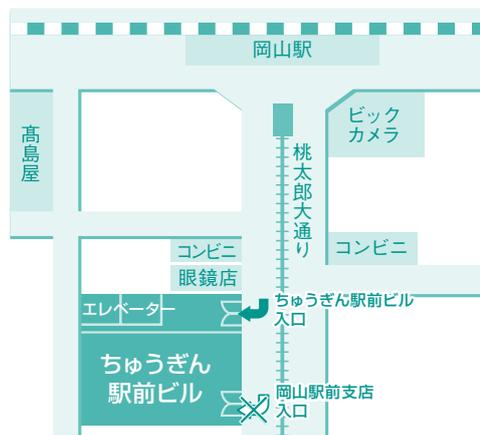
●お問い合わせ先

岡山経済研究所
TEL 086-234-6534 FAX 086-231-5303
E-mail ori@mx.mesh.ne.jp
URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

岩月 康隆 氏 プロフィール

これまで250社以上において増収・増益を実現し、「組織営業の仕掛け人」と称される営業コンサルタント。属人的営業から脱却したい各方面の企業から依頼が絶えない。独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供し続けている。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が「役に立つ」と答えた（充実度NO.1講師）との評価を得ている。

【会場案内図】



主催 中国銀行・岡山経済研究所

1 営業の仕事って何だ？

- (1) 営業とは何なのか
- (2) 営業「プロ」への道はある！
- (3) 営業を仕事と思うな！
営業こそ人生の「生きる力」になる
- (4) 営業はいつも見られている！
これだけは気をつける！
- (5) できる営業が実践している営業の
「基礎・基本」とは

(2) 営業の「技(スキル)」 **ワーク**

- ・自身、会社の説明が出来るか？
～説明には20秒の掟がある～
- ・商品の説明が出来るか？
商品知識が豊富だけではダメだ！
～お客様の知りたい情報だけを伝えているか？～
- ・本当にお客様のことを知っているか？
～情報収集が営業の始まりだ～
- ・聞き上手になっているか？
～「きく」にも3つある！
あなたはどの「きく」になっているか？～
- ・なぜお客様と会話が續かないのか？
それにはコツがある！
～しりとり質問で会話のキャッチボールが出来る～

2 営業の基礎は「人生の基礎力」だ！

《営業の基礎》

- (1) コミュニケーション力 **ワーク**
 - ・3つのコミュニケーション力
 - ・「あいさつ」には3つある！出来るか？
- (2) 人間関係力 **ワーク**
 - ・人間関係構築の4つの法則

(3) 営業の「体(アクション)」 **ワーク**

- ・営業サイクル…これが「善循環営業」の処方箋だ！
～営業にはBOA、3つの営業がある～
- ・営業プロセス…これがクローリングへの
アプローチシナリオだ！
～これがあれば営業スタイルが確立できる～
- ・訪問目的とシナリオの設定
～事前にシナリオが在ると無いでは大違い～
- ・リピート&紹介獲得への道
～これは「勇気」と「本気」がお客様に
伝わっているかのバロメーターだ！

3 トップ営業は「営業の基本」を習慣化している！

《営業の基本》～営業の「心・技・体」を極める～

- (1) 営業の「心(マインド)」 **ワーク**
 - ・営業「心」を鍛えよ！
～心が全て結果を決めている～
 - ・使命感・夢・目標を持って！
～使命感・夢・目標の連鎖作用～
 - ・相手を好きになれ！
～あなたの心は相手の心だ～

キリトリ線

至 岡山経済研究所
FAX 086-231-5303

経営実務セミナー参加申込書

平成 年 月 日

開催日 及びテーマ	10月28日(水) 『営業「基礎・基本」研修』					
フリガナ	電話番号	()	-			
会社名	FAX番号	()	-			
	担当者					
所在地	□□□□-□□□□					
会員区分	ア. 維持会員 イ. 賛助会員 ウ. 会員でない方 (該当に○印をおつけください)					
参加者 氏名	所属・担当	氏名	年齢	所属・担当	氏名	年齢
	所属・担当	氏名	年齢	所属・担当	氏名	年齢

太線枠内をご記入下さい。

当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。