

重要

代表者様、研修担当、各担当部署に  
ご回覧くださるようお願いいたします。

# 千葉商工会議所 ビジネススクール2017

## カリキュラム

～売上に直結！仕組づくりと実践！～

# 実戦！営業研修

営業のコツとは何でしょう？お客様が欲しいと思わなければ商品は売れません。しかし、お客様が欲しいと思ったときに、身近にいなければこれもまた商品は売れません。よって、営業マンは、常にお客様の身近な存在であることが第一です。身近な存在であり続ける動き方こそ営業のコツといえるのではないのでしょうか。

本研修では、営業担当としての基本行動の実践、アプローチからクロージングといった営業プロセス全てにおける必須スキルをロールプレイングにより強化します。営業社員の行動を見直し、業績・成果に直結する行動力と自信を身につけるため、理論と実戦ロールプレイングを重視した営業研修です。よって、単に気合いだけの研修ではなく、実践行動を伴い自己改善を促すことを目的として実施致します。

1日で見違えるセールスパーソンへの変身を目指しましょう。

当研修を受講された方の96%が「役に立った」、82%の方が「売上が上昇した」と回答されています。是非この機会をご活用下さい。

1. 売れる仕組みづくりとは	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規開拓がなぜ成功しないか</li> <li>・売れる営業マンの行動とは</li> <li>・“売れる仕組みづくり”のポイント</li> </ul>
2. 見込み客を発掘する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングの基本を知る</li> <li>・商品と市場の選定</li> <li>・ライバルの動向がわかっているか</li> </ul>
3. 新規開拓の手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・訪問計画とアプローチ方法</li> <li>・見込み客の情報を知る</li> <li>・営業日報の活用と自己管理</li> </ul>
4. 顧客アプローチ戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客心理と営業ステップ</li> <li>・ターゲット重点戦略</li> <li>・ご用聞き営業はダメか？</li> </ul>
5. 成功率を上げる鍵は何か	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業パフォーマンス向上の方程式</li> <li>・商品売る前に自分を売れ</li> <li>・クロージングのタイミング</li> </ul>

<お問い合わせ>



IPTEL : 050-3528-0837(直通)



FAX : 043-227-4107

- ビジネススクール専用ホームページ
- 千葉商工会議所ホームページ

<http://www.cci-biz.com/chiba/>  
<http://www.chiba-cci.or.jp/>

日時

6 / 20 (火) 10:00~17:00

会場

千葉商工会議所 12階会議室  
 千葉県千葉市中央区中央2丁目5-1

定員

50名

定員になり次第 締め切り

参加費

会員 : 12,960円  
 一般 : 16,200円  
 (教材費及び消費税含む)

<お申込方法>

- ◆右記申込用紙またはHPよりダウンロードし、必要事項をご記入後FAXにてお申込ください。  
(受付後、申込者様宛に「申込受信のお知らせ」をFAXで返送いたします。)
- \*お申込後、受講料を原則として講座開催の3日前までに下記銀行口座までお振込み願います。(恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。)
- \*講座開講日までに受講券を申込者様宛にFAX送信いたします。
- \*受講料の返金はいたしかねますので、ご了承ください。
- \*最少催行人数は5名となります。
- ◆振込先 千葉銀行 中央支店 普通預金 NO.4306901 口座名:千葉商工会議所

千葉商工会議所ビジネススクール行

FAX:043-227-4107

実戦！営業研修 申込用紙

事業所名	TEL	
役職/申込者名	FAX	
所在地	〒	
E-mail	@	
役職/参加者名		
役職/参加者名		
会員・一般 (どちらかに○をつけてください)	受講料合計( )円	振り込み予定日 月 日

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。

HP