

営業トップには納得の方法がある！

実戦！営業研修

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。従来の営業では顧客満足は得られなくなっています。お客様が求めているのは「商品」だけではなく、課題やニーズを実現・解決する手段です。その期待に応えるためには顧客の考えや気持ちを正しく理解し、適切に対応する力が不可欠なのです。身近な存在であるからこそ潜在ニーズや課題を明らかにでき、実現・解決する確かな提案をすることができます。

本研修では、自身の営業の課題をあぶりだし、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を理解し、必須スキルを強化します。

伸び悩んでいる営業担当者を1日で見違えるセールスパーソンへの変身を目指します！

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。

日時 **5/23 (火) 10:00~17:00**

会場 **静岡商工会議所 静岡事務所会館 会議室**

定員 **40名** 参加費 会員：13,200円 一般：16,500円 対象 営業管理者、営業社員
定員になり次第締め切り (教材費及び消費税含む)

<お申込方法> ※購座日の3営業日前より、100%キャンセル料が発生します。

- ◆右記申込用紙またはHPよりダウンロードし、必要事項をご記入のうえ、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1週間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。受講料の返金はいたしかねますのでご了承ください。
 - *講座開講2週間前頃に受講券・会場地図等を申込者様宛にFAXいたします。
 - *最少催行人数は5名となります。
 - *セミナーや講習会の参加者は、原則駐車できません。公共交通機関のご利用をお願いいたします。車にての参加の場合は、最寄りの有料駐車場をご利用ください。
 - *反社会的団体及びその構成員と認められる場合は参加をお断りします。また講師業、士業、コンサルタント業の方など講師と同業の方の参加をお断りすることもあります。
- ◆振込先 静岡銀行 呉服町支店 普通預金 NO.13098 口座名：静岡商工会議所

<お問い合わせ> ☎ IPTEL：050-3528-0853(直通) ☎ FAX：054-253-5119

■ビジネススクール専用ホームページ
■静岡商工会議所ホームページ

<https://www.cci-biz.com/shizuoka/>
<https://www.shizuoka-cci.or.jp/>

静岡商工会議所 ビジネススクール2023

カリキュラム 目標達成が当たり前になるスキル！！

1	あなたの営業大丈夫？	・あなたの営業スタイルは？ ・目指すべき営業スタイルを考える ・お客様の課題に仮説を立てているか？
2	これからの営業とは？	・今までの人間関係だけでは通用しなくなる ・お客様視点を持ち、問題解決型営業となる ・「御用聞き営業」から「提案型営業」への転換
3	顧客アプローチ戦略	・顧客心理と営業ステップ ・ターゲット重点戦略
4	成功率を上げる鍵は何か	・営業パフォーマンス向上の方程式 ・商品売る前に自分を売れ ・クロージングのタイミング

参加者の声

- ・見直せたことや今後まさに実践していきたい事も教えてくださりありがとうございました。
- ・講師の先生の実際に経験した話がおもしろく、とてもわかりやすかったです。
- ・営業のプロとして時間コントロールし、できるだけ長くクライアントに向き合っていきます！
- ・個性のある他の会社の営業を拝見でき、非常に勉強になりました。自社の営業のやり方を見直す良い機会になりました。
- ・話が実践に使える内容ばかりで、とても勉強になりました。忘れずに実行します！
- ・他業種の方の営業トークが聞けたことで自分の能力の判断基準ができました。

実戦！営業研修 参加申込用紙 FAX:054-253-5119

事業所名		TEL	
フリガナ		FAX	
役職/申込者名			
所在地	〒		
E-mail	@		
フリガナ			
参加者名			
フリガナ			
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