

改めて営業の「心構え」を再確認！

「思うように売れない」を克服するヒントと気づきがここにあります

この15カ条の実践で、業績向上と自身の成長が目に見える！

めざせ、トップセールス！



営業の心得 15カ条

営業の初心者はもちろん、ベテラン社員も改めて初心に戻り、営業の心得を学びたいと思います。

ベテランになればなるほど「情性」で仕事をしてしまいます。

それがお客様に伝わり、営業知識やスキルは高いが、なかなか数字につながらない、ということがあります。

逆に、ビギナーズラックと言われるように、初心者が数字を上げるようなこともあります。

これは単に幸運だけではなく、忠実にその心得を守っている、事もあると思います。

「営業マンの心得」は様々あるかと思いますが、比較的業種に関係ない「心得」を上げてみました。

それぞれについて検証していきます。自身と照らし合わせて考えてみてください。

- 講座内容**
- 第一条 ○○マンになるな
(○○マンほど嫌われる)
 - 第二条 常に○○○セールスの気概を持って
(売れない営業マンからは買わない)
 - 第三条 商品知識は当たり前、専門(○○)知識を身につけよ
 - 第四条 楽をするな、打率より○○を増やせ
(接客数と契約数は比例する)
 - 第五条 営業は「売る」より「○○○」
(目先の契約より△△)
 - 第六条 喋るな、説明するな、○○せよ
 - 第七条 理屈で伝えるな、○○○○させよ
 - 第八条 売るモノの順番を間違えるな
(○○、△△、商品の順)
 - 第九条 ○○○こそ営業の命
 - 第十条 感謝・感激・○○な姿勢
 - 第十一条 ○○に強くなれ
 - 第十二条 常に○○を意識する
(○○まであといくら?)
 - 第十三条 ○○イメージを常に持って
(お客様の「△△」が自分の「△△」)
 - 第十四条 苦しくなったら○○(△△)を思い出せ
 - 第十五条 お客様に○○を与えることが成功の秘訣だ

この15カ条の「○○」「△△」に入る正しい言葉が思い浮かびますか。常に、営業の現場で、この15カ条を肝に銘じて取り組んでいくことで業績にもつながります。

営業に自信が持てる講座です

実施要項

日時●平成28年8月3日(水)午後1時30分～午後4時30分

会場●戦災復興記念館 5階研修室(青葉区大町2-12-1)

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料●会 員1名2,000円
●一 般1名8,000円

受講料、当日受付にて
(税込、テキスト代含む)

講師●エル研修企画代表 飯島 宗弘 氏

主催●(公社)仙台北法人会 〒980-0804 仙台市青葉区大町1-1-30新仙台ビルディング6階
☆講座内容・会場に関するお問合せは仙台北法人会事務局へTel. 022-263-0151
☆ホームページ【URL: www.kitaho.or.jp】からの申込みですと簡単にできます。
または、「仙台北法人会」と検索願います。

(キリトリ線)

仙台北法人会行
FAX:022(268)0205

【営業の心得15カ条講座【初級編】(8/3開催)】申込FAX用紙

申込締切:7/29(金)

| | | | | | |
|--------|---|--|------|----|-----------|
| 法人名 | | | | 種別 | 会 員 ・ 一 般 |
| 所在地 | 〒 | | | | |
| 電話番号 | | | 受講者名 | | |
| FAX番号 | | | 受講者名 | | |
| E-mail | | | | | |

※なお、セミナーの開催進行に必要な最低人数などにより、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。
※個人情報の取り扱いについては、本会の事業活動以外の目的で利用することは一切ございません。