

効果的なプロセス設計から、成果が上がるコミュニケーションスキルまで！

リーダーのための

部下に  
教えたい

売上を伸ばす  
強い営業をつくる

# 営業力アップ 7つのスキル

営業マニュアル制作、営業会社の評価制度策定、  
営業研修に10年以上携わって得たスキルを、一挙公開！

営業管理者、営業スタッフ育成指導者、チームリーダー **必聴**

効果があったものを総括。評価制度のノウハウからは、  
営業成果をあげる営業マンの行動特性を総括。

営業研修では、営業マンのタイプと顧客タイプによる、  
動機付けやメンタルコントロール、そして研修やトレー  
ニング方法までを、ご紹介。

数多くの営業マンや営業会社を、様々な視点で見えて  
きたからこそお伝えすることが出来る、効果的で成果に直  
結する、「営業力アップの7つのプロセス」です。

- こんな企業に！**
- ・ 属人的な営業スキルに頼りがち
  - ・ 組織・チームとして、売上獲得の仕組みを考えている
  - ・ 少ない営業力を、最大限に活かしたい
  - ・ 従業員確保が難しく、離職防止のために賃金が上がる一方
  - ・ 若年営業マンの育成に、悩んでいる
  - ・ 体系的に営業スキルを学ぶ機会が欲しい

- 得られる効果**
- ・ 成果につながる営業コミュニケーションを学ぶことができる
  - ・ 効果的な営業プロセス設計を学ぶことができる
  - ・ 営業スタッフのメンタルコントロールについて学ぶことができる
  - ・ 部下の営業指導を、体系的に行うことができる



## 講座内容

1. 戦略的な「営業コミュニケーションスキル」
  - ① 会話了解と相談了解を取る
  - ② 自分の営業雑談のタイプを知る
  - ③ 抵抗を分類して予防する
  - ④ クロージングをするのはこの時だけ
  - ⑤ タイプ分け営業
2. 長期的視野に立った「ヒアリングスキル」
  - ① 情報ヒアリングと本質的ヒアリングは違う
  - ② ヒアリングとは、危機感入れと欲求づくり
  - ③ タスクとスタイルの把握こそ、情報収集
3. 能動的営業のための「計数認識スキル」
  - ① 初めて入った牛丼屋の今月利益を出そう！
  - ② お客様の現状を数値で把握させるには
  - ③ 計数把握からのプレゼンテーション
4. 継続的に売るための「顧客分析スキル」
  - ① いま、どこに重点を置くべきか
  - ② 顧客管理とスケジュール管理
5. リピート、紹介につなげる「顧客育成スキル」
  - ① 見込み客から信者客までの関わり
  - ② 顧客育成とは、何をするのか
6. チームで売るための「営業プロセス設計スキル」
  - ① チームで190万円売りたいのか、300万円売りたいのか
  - ② 部下指導のためのプロセス設計
  - ③ 営業プロセス設計事例
7. 部下理解のための「メンタルコントロールスキル」
  - ① 売り込みか、営業活動か
  - ② 緊張とうまく付き合う方法
  - ③モチベーションのつくり方
  - ④ 感情の動かし方

研修後、ご希望の方には、  
社内指導用に、  
セミナーPPTデータを  
差し上げます

## 実施要項

日 時 ●平成28年11月16日(水) 午後1時30分～4時30分

会 場 ●戦災復興記念館5階会議室 (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 ●(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子 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

【営業力アップ 7つのスキル講座(11/16開催)】申込FAX用紙

申込締切: 11/10(木)

|        |   |      |           |
|--------|---|------|-----------|
| 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。