

現状を打破し、逆境をチャンスに変える!

# 中堅・若手営業の「意識改革」セミナー

—— 自信と信念を持った前向きな姿勢が必ず業績アップにつながる、その極意を伝授します ——

日時：2011年3月3日(木) 10:00am~4:30pm / 会場：品川グランドセントラルタワー 9階 (裏面ご参照)

講師 株式会社CBC総合経営研究所 代表取締役 中小企業診断士 経営・営業コンサルタント やまかわ ひろまさ 山川 裕正 氏

## ● セミナーのねらい 〈対象〉中堅・若手営業担当者の皆さま

経営環境が激変し逆風が続く中、営業の最前線で活躍する中堅・若手営業担当者の、自信に満ちた活力ある営業活動こそ、業績向上の絶対条件です。

高業績を上げている営業担当者は、明確な目標意識を持ち、メリハリのある行動をしながら「自信と信念」を持ってお客様に感動を提供し、大きな商談を成功させています。

このセミナーは、迷いや悩みをかかえスランプに陥っている営業担当の方々に、強い自信と信念を持っていただく内容です。高業績を上げている実例を基に、活力ある営業担当者に変身するための方法をわかりやすく解説・ご指導いたします。

具体的なセールストークのロールプレイングなどで体験的に学んでいただけます。

## ● カリキュラム

● 録音はご遠慮願います。

### 1. 激変する今こそ、意識改革のチャンス!

— 営業は素晴らしい仕事と心底思っているか! ?

- 1) 今、できる営業とできない営業の差は何か
  - ・ 営業は楽しいか? 苦しいか? 簡単か? 難しいか?
  - ・ スランプをどう脱しますか?
  - ・ 「悪のサイクル」と「幸せのサイクル」
  - ・ まず、自分の心をコントロールせよ!
- 2) 自ら、売れない営業に陥っていないか
  - ・ 御用聞き営業も、売込み営業も、もはや通用しない!
  - ・ 売れない理由探して墓穴を掘るな!

### 2. 今こそ、自力で稼げるプロ営業に脱皮しよう!

— 高い業績を上げる、できる営業はここが違う! —

- 1) 営業は“人生の生き方” そのもの
  - ・ 縮小マーケット時代、自ら人生を切り拓く覚悟を持って!
- 2) 今、できる営業は、
  - ・ 狙いを定めている
  - ・ 聞き込み上手
  - ・ お客様に共感を示せる
  - ・ 感動を与える、鮮明な顧客満足を語っている
  - ・ 大きな話、これからの話が得意
  - ・ 自信を持って「お任せ下さい」と言う
  - ・ お客様を巻き込むストーリーを持っている
  - ・ お客様にYES、NOの決断を迫る
  - ・ 「一緒にやっていきましょう」が殺し文句
- 3) では、できない営業の末路は・・・
- 4) あなたは、こうすれば最高の営業ができる!

### 3. こうすれば、誰でも強い“自信と信念”が持てる!

- 1) “自信と信念”は、説得力のあるセールストークの見直しから
- 2) どこで戦うのか、メリハリをつけ選択集中せよ
- 3) 頭と体と心をフル回転、営業方法を完璧に作戦ストーリー化させよ
- 4) 月、週、日、2時間単位で行動目標・計画を立て、実行せよ!
- 5) 言い訳で自分を殺すな!

### 4. 具体的な商談トークを徹底訓練しよう!

- 1) 提案は「人を動かす」トークである
  - 2) 感動を与えるにはどうしたらいいのか
  - 3) 提案の基本3段論法
    - ・ ビジョンを語る、大3段論法、実例3段論法
  - 4) 「お客様の事情」と「お客様の満足実例」が自信の源
- 【演習】“自信と信念の”セールストーク作成  
ロールプレイング

### 5. これが商談に勝つ! 営業の成功テクニック

- 1) 聞き込みテクニック
- 2) 価格交渉の勝ち方・・・10のテクニック
- 3) 競合対抗12のストーリー

### 6. 「日々新た、自己革新!」

まずは、日々の行動を徹底的に見直そう

- 1) 30歳過ぎたら気を付ける!“経験”が売れない原因だ!
  - 常に謙虚に学び自己向上を図っているか—
- 2) あなたのノウハウは、みんなて共有化せよ
- 3) すべてはあなた次第!
  - 明るく、元気に、さわやかに・・・最後はここに行き着く! —

