

ビジネスセミナーのご案内

個人営業・法人営業両方で使える！ 営業力養成講座（基本編）

～一生使える営業の基本7つの法則～

日時:2024年7月11日(木)
13時00分～16時30分

会場:南都商事本社4階・新大宮セミナールーム
(近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分・裏面ご参照)

●セミナーのねらい

個人営業・法人営業の両方で活躍するための根幹になる「営業の基礎」(営業マナー、アポ取り、事前準備、ヒアリング、クロージングなど)について、ワークやディスカッション、演習などを交え、確実に未来の行動に繋げていただける内容で構成しております。この研修を終えたときに、受講生のみなさんに実際に何から始めれば営業で成果を得られるのか、実感・理解をしていただけるものと信じております。営業力強化のプロがわかりやすく、パワフルに進めてまいります！

★セミナーの録音、録画、および資料の複製・加工・二次利用を固く禁止いたします。

●対象

個人営業・法人営業の方、最新の営業のノウハウの基本を身につけたい方、営業の本質や基礎を習得・確認したい方、成果を出し続ける営業になりたい方、これから営業を始める方 など

カリキュラム (主な内容)

1. 選ばれる営業担当者になるためには？

- (1) 営業の存在なくして企業に未来はない
- (2) なぜ、お客様は商品やサービスを必要とするの？
- (3) 営業とは「お客さまと一緒に未来をつくる」仕事

2. 信頼を獲得する！“マナーの基本”

- (1) 「あいさつ」「みだしなみ」「体調管理」は営業の基本
- (2) 初対面で印象に残す「名刺交換」の仕方【ワーク】
- (3) 実は大切な言葉以外の立ち居振る舞い【ワーク】

3. 見込み客を増やす！“アポとりの基本”

- (1) 「いま間に合っている」は本当なの？
- (2) 新規開拓の基本9つの法則

4. 訪問する前に差がつく！“事前準備の基本”

- (1) これで完璧！持参するもの【チェックリスト】
- (2) 自作の「ヒアリングシート」を作成する【ワーク】

5. お客様がみるみる話し出す！“ヒアリングの基本”

- (1) アイスブレイクが上達するコツ【ディスカッション】
- (2) 営業力=ヒアリング力である理由【ワーク】

6. ラクに商談を組み立てられる！“提案の基本”

- (1) お客さまは「ストーリー」に弱い【ワーク】
- (2) 商談は5つのステップで考えるとうまくいく【ワーク】

7. 営業が楽しくなる！“クロージングの基本”

- (1) 「NO」に強くなる5つのSTEP【ワーク】

●講師：株式会社プラウド 代表取締役社長 山本 幸美 氏

(講師プロフィール)

広島市生まれ。大学卒業後、リクルート、パーソルキャリアなどで営業・採用コンサルタントとして勤務。周囲から「営業に向かない」と言われ、まったく売れない営業時代を経験。その後、独自の営業思考、コミュニケーション術などを確立する。その結果、営業として全国営業社員約4,000人中1位、MVP、社長賞など多数受賞。20代より100名以上の部下を持つ営業マネージャーとして関わる支店を次々と売り上げトップに導く。2004年株式会社プラウド設立。現在、代表として営業力強化事業、コミュニケーション力強化事業、女性活躍推進事業、マネジメント力強化事業などを展開。公私を共に豊かにする秘訣を語る日本でも数少ない講師として注目され、ホンマでっか!?TV・週刊ダイヤモンド・日経WOMAN・日経新聞・産経新聞・STORYなど各メディアへの出演多数。プライベートでは親の介護も経験しながら、3人の子どもの母として奮闘中。
【著書】一生使える「営業の基本」が身につく本、一生使える「クレーム対応」の教科書、売れる女性営業の新ルール など多数



●定員 30名 申込先着順 (お申込はお早めをお願いします。)

●受講料 1名 5,500円 (消費税込み)

●主催 一般財団法人 南都経済研究所

●お申込み・ご照会先 同上 (担当: 清原・村井)

(TEL 0742-72-0711 URL <https://www.nantoeri.or.jp/>)

お申込みは当研究所ホームページまたは裏面の「受講申込書」をご利用ください

FAX 0742-72-1567

南都経済研究所 宛 〒631-0801 奈良市左京 6-5-4

受講申込書		営業力養成講座（基本編）			2024年 7/11(木)	
会社名		会社概要	●従業員数：約〔 〕名 ●業種（又は主要製品名）：			
所在地	〒					
派遣責任者 (ご連絡担当者)	所属・役職名	受講者	氏名 ^(ふりがな)		所属・役職名	
	氏名					
TEL	()					
FAX	()					
Eメール						
本セミナーを どこでお知り になりましたか (いくつでも)	1. 「ナント経済月報」挟み込みチラシ 2. 各種アンケートに同封のチラシ 3. 当研究所からのFAX 4. 当研究所のホームページ 5. 新聞の掲載記事 6. 他社からの紹介 7. その他 ()					

* ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本セミナーに関する確認・連絡および当研究所の関連セミナーのご案内をお送りする際に利用させていただきます。

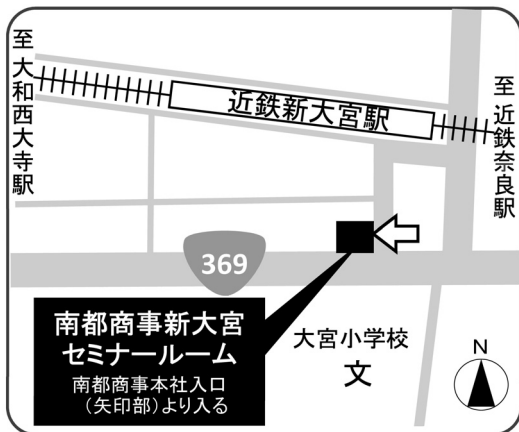
お申込方法

- ・下記の「受講申込書」の太枠内に必要事項をご記入のうえ、南都経済研究所宛にFAXでお送り下さい。郵送の場合は本面をコピーしてお送り下さい。
- ・当研究所のホームページ (<https://www.nantoeri.or.jp/>) からもお申込み頂けます。
- ・「受講申込書」受理後、派遣責任者様宛に「受講証」をFAXまたはメールにてお送りいたします。(派遣責任者欄のご記入が無い場合は、受講者様宛に送付します。)
- ・「受講証」は、セミナー当日にお持ちください。
- ・なお、開催日1週間前までにお手元に届かない場合はご連絡をお願いします。
- ・参加者が少人数の場合等、中止することもございます。ご了承ください。

受講料について・ その他お問合せ

- ・受講料は、当日、会場にてお支払いください。
- ・その他、お問合せは南都経済研究所 (TEL: 0742-72-0711 担当: 清原・村井) まで。

会場のご案内



南都商事本社 4階・ 新大宮セミナールーム

〒630-8115
奈良市大宮町6丁目2-1
(南都銀行大宮支店と同じビルの4階)

〈アクセス〉

- 近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分
- ※駐車場はございませんので、会場周辺のコインパーキングをご利用ください。(料金は各自ご負担ください)