

トップ営業マンが実践している

商談上手になる秘訣

顧客志向と論理的コミュニケーションで差をつける
法人新規営業の極意

企業がビジネスを存続させるために営業に求められる役割はますます重要となってきています。そのような中「営業力がなくて自社の商品が売れない」「相手の納得を得るためにどのように提案すればよいかわからない」という方は多いのではないのでしょうか。社会が成熟しモノが売れない現在、従来のようなカンと経験と度胸に頼る手法は通用しにくくなり、時代の要請や顧客ニーズに迅速かつ柔軟に対応できる新しい営業スキルが求められます。本セミナーでは、優れた実績を出し続けている営業プロフェッショナルが行っている「安定して高い成果が出せる」商談の基本的な考え方とコミュニケーション術をお伝えします。

◆ 講師 ◆

ナレッジフォース・パートナーズ 代表

ふじわら たかゆき

藤原 敬行 氏



【プロフィール】

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジ SE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011 年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

－ 講座内容 －

1. 成熟社会で求められる営業力とは

- ・価値の源泉が「モノ」から「ココロ」へ
- ・デキる営業は何か違うのか

2. 見込み客を開拓する

- ・新たな名刺を獲得するための取り組み
- ・相手に自分を印象づける 1 分間自己紹介
- ・いきなり「売ろう」と思うから失敗する
- ・アナログで差別化をはかる「手書きお礼ハガキ」

3. 信頼できる営業と思われるために

- ・成功確率の高いアポイントの取り方
- ・お客様と「仲良くなる」ための会話術
- ・情報力が営業を変える
- ・商談のきっかけを引き出す傾聴力

4. 商談の事前準備と進め方

- ・顧客の「暗黙の欲求」を理解する
- ・相手の納得を得る提案シナリオの構築
- ・商談の主導権を握るコミュニケーション術

■日 時 令和4年3月2日(水) 13:30~16:30

■場 所 卸町会館 4 階大会議室 (仙台市若林区卸町 2-15-2)

■定 員 60 名 (先着順)

■受講料 会員 2,000 円 / 非会員 8,000 円 (当日・受付にて)

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入いただき、FAX 等でお申し込みください。

■問い合わせ (公社) 仙台北法人会 TEL. 022-263-0151 / FAX. 022-268-0205

■主 催 (公社) 仙台北法人会 / (公社) 仙台中法人会 / (公社) 仙台南法人会

※新型コロナウイルス感染拡大状況等により、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。

※当日は座席を一定間隔あけて開催しますが、ご受講の際は各自マスク着用の上でご参加いただき、発熱等の症状が疑われる方(体温が 37.5 度を超える場合等)はご受講をお控え下さい。

令和4年 3/2(水) 「商談上手になる秘訣」受講申込書

FAX 022-268-0205 (公社) 仙台北法人会 行

令和 4 年 月 日

事業所名		所在地	
TEL		参加者名①	
FAX		参加者名②	