

基礎から学ぶ「営業入門」講座

●セミナーのねらい

新任営業担当として営業デビューをされた皆さま、既に現場に出て毎日数件の商談に臨まれていることと思います。全ての営業パーソンが経験する最初の壁が、お客さまから何をヒアリングすればよいかわからない、そしてお客さまの課題が見つかったとしても、自社商品・サービスを魅力的にPRするスキルが未熟なので焦ってしまう、といったことが挙げられます。

私も30年以上営業をしています。デビュー当時は皆さまと同じ悩みを抱えていました。しかし基本セオリーを学び、楽しみながら経験を積むことで一つずつ克服していけるものです。

本セミナーでは営業の基礎部分を学習し、更に他社の受講生とミニロールプレイを実践し、明日から即使えるノウハウを習得していただきます。

（当日は自社の商品カタログ等、営業ツールをご持参ください）

講師

営業コンサルタント
浦上 俊司 氏



日時

2024年5月29日(水) 10:00～16:00

会場

高松商工会議所会館 4階 401会議室
(高松市番町二丁目2-2)

定員

40名

内容

1. 営業担当者の存在価値と商談の面白さ

～営業職としてのプライドを持つ～

- (1)営業という職業を定義してみよう
- (2)ニーズの種類に惑わされるな

2. ヒアリングにおける3つの山場

～聴き上手こそ商談の要である～

- (1)自分都合で聴くか相手都合で聴くか
- (2)お困り事を聴き出し、機会損失の恐怖を使う

3. 商材（売りもの）に付加価値を見いだす

～ヒト・モノ・コトを徹底研究しよう～

- (1)自社商材に確固たる自信を付ける
- (2)お客様が求めるものを売る

4. 実践！ミニロールプレ

～講師を相手に商談してみよう～

5. 使える営業の心理学

- (1)営業パーソンの要求を受け入れて頂く譲歩的交渉法
- (2)営業パーソンの意のままに展開する段階的交渉法

●本セミナー受講のゴール

- ・営業に臨む姿勢が自信あふれるものになる
- ・自社商材の魅力を分かり易く伝えるコツが習得できる
- ・単なるモノ売りではなくお客さまの問題解決を意識するようになる

受講料

高松商工会議所または(公社)高松法人会の会員の方 5,000円/名
非会員の方 10,000円/名

<振込先>

百十四銀行 本店 普通預金 2950482
高松商工会議所 中小企業相談所特別会計

※受講料は5月24日(金)までにお振込ください。恐れ入りますが、振込手数料は各自でご負担ください。なお、納入いただいた受講料はお返しできませんので予めご了承ください。

申込方法

右記QRコードを読み取りの上、申込フォームに必要事項をご入力ください。

もしくは申込フォームURL (<https://forms.gle/XwacxasPbVJY5qyi8>)



問合せ・申込先

高松商工会議所 経営支援2課

TEL:087-825-3505 E-mail:kyouka@takacci.or.jp

締切

2024年5月24日(金)



今も昔もこれからも

高松商工会議所