

～最も効果的な営業手法を論理的に考察する～

### 営業職向け「営業を科学する」

「営業担当者は、商品売るより前に自分を売り込め」と昔からよく言われてきました。確かに、訪問回数を増やすなどしてお客様に気に入ってもらうことは、営業担当者の基本中の基本かもしれませんが。しかし、価格をはじめとする同業他社との競争が年々激しくなり、インターネットの普及に伴い購入者側の情報収集力が飛躍的に向上した現在において、「自分を売り込む」だけで本当に業績は向上するのでしょうか？

そこで本研修では、最も効果的な営業手法を論理的に考察し「営業を科学する」ことで、顧客満足度を高めるとともに、売上・利益等の業績を継続して確保し続ける方法を考察いたします。またそのプロセスを通じて、科学的な営業活動の考え方が一人ひとりの腑に落ち、明日からの仕事のやり方を変革する決意を固めていただきます。また、受講者の前で発表を行い質問等のフィードバックを体感することで、さらに数多くの気づきを得ることをねらいます。

経営幹部の方も部下指導の参考になりますので大歓迎です。ぜひご参加ください。

- 【テーマ】 ・最も効果的な営業手法を論理的に考察する。
- 【対象】 ・営業職、営業管理職、経営幹部
- 【ねらい】 ・自分の業界・職種にあった「最も効果的な営業手法」を論理的に考察することで、「営業を科学する」考え方を習得していただきます。  
・素直な心で自分の営業スタイルを見直し、明日からの仕事のやり方を変革する決意を固めていただきます。
- 【特徴】 ・グループワークと発表を主体にした参加型スタイルすることで、研修に対する前向きな参加意識を醸成します。

#### 【スケジュール】

|       |              |   |
|-------|--------------|---|
| 8:30  | ■受付開始        |   |
| 9:00  | ①オリエンテーション   | ・研修のねらいと進め方についての説明<br>・自己紹介                 |
| 9:50  | ②営業は論理と心理    | ・営業活動における「論理」「心理」両輪の重要性についての講義、質疑応答         |
| 10:30 | ③営業プロセスを分析する | ・営業戦略、営業計画、営業管理、営業手法についての講義、グループワーク、発表、質疑応答 |
| 12:00 | ■昼食・休憩       |   |
| 13:00 | ④ボトルネックを探す   | ・営業プロセスにおけるボトルネックについての講義、質疑応答、個人演習          |
| 13:40 | ⑤ボトルネックを解消する | ・上記ボトルネックの解消方法についての講義・質疑応答、個人演習             |
| 14:30 | ⑥グループワーク     | ・ボトルネックについてのグループワーク                         |
| 15:20 | ⑦発表・意見交換     | ・ボトルネックについての、発表、質疑応答、まとめ                    |
| 16:20 | ⑧まとめと振り返り    | ・一日のまとめと気づき・学びのシェア                          |
| 17:00 | ■講義終了        |   |

【講師紹介】 株式会社ビッグバン 代表取締役  
中小企業診断士

**山下 益明**(やました・ますあき)氏

香川県出身。神戸大卒。93年独立開業。山下社会保険労務士事務所所長兼務。産業カウンセラー等の資格取得。人事戦略、経営戦略、人材育成の分野を中心に豊富なコンサルティング実績をもつ。

【開催日時】 平成23年8月9日(火) 午前9時～午後5時(受付開始8時30分～)

【会場】 香川銀行洗心会館(高松市西内町2-27)

※駐車場はございません。

ご参加申込の方には地図をお送りいたします。

【参加費用】 会員 3,000円 / 会員外1人 5,000円

定員18名様まで。1社3名様まで(3名様超の場合ご相談ください)。

【準備物】 筆記用具をお持ちください。

昼食はこちらでご準備いたします。

【申込方法】 下記申込用紙をFAXにて事務局あてにお送りください。

香川銀行・KNBC事務局 川田行 FAX:087-861-3504

### 『営業強化研修2011』参加申込書

|             |         |      |    |
|-------------|---------|------|----|
| 企業名         |         |      |    |
| 参加者名①       | お役職名( ) |      |    |
| 参加者名②       | お役職名( ) |      |    |
| 参加者名③       | お役職名( ) |      |    |
| お申込み<br>責任者 | お役職名( ) |      |    |
| ご住所         | 〒 —     |      |    |
| TEL         |         | お取引店 | 支店 |