



営業を始めて間もない人には、ぜひ受講して頂きたい講座です

# 初めての営業に自信が持てる！ 営業入門セミナー

～熱い気持ちをもって、深く考え、行動を起こせる営業パーソンを目指しましょう！～

講師

株式会社セールスアカデミー  
代表取締役

宮脇 伸二氏（履歴裏面）

ポイントを学べる  
セミナー

日程 2015年5月20日(水)

(前編) 午前10時より午後1時まで

(後編) 午後2時より午後5時まで

会場 弊社ホール 大阪市北区中之島2-2-7  
(中之島セントラルタワー17階)

対象 これから営業に出る方、営業に出て間もない方

定額制クラブ対象

## セミナープログラム

年間ガイド P. 56

## 前編

午前10時より午後1時

## 1 営業の基本的な考え方

- 1) 営業の仕事とは？
- 2) 営業の仕事を一言で表すと？
- 3) 営業力の構成要素

## 2 営業活動の留意点

- 1) こんな営業パーソンから買いたいですか？
- 2) できる営業パーソンに共通していること
- 3) 絶対してはいけない営業方法

## 3 営業はコミュニケーションが主体の仕事

- 1) コミュニケーションの割合
- 2) 聞き上手になるためには？(聞くプロになる7つの法則)

## 4 顧客ニーズの把握で営業活動がスムーズになる

- 1) 組織ニーズの視点
- 2) 個人ニーズの視点

## 5 営業プロセスの確認

- 1) 初回アプローチ
- 2) ヒアリング
- 3) 提案
- 4) クロージング
- 5) アフターフォロー

## 後編

午後2時より午後5時

◆ 後編は、前編を受けた後に受講されることをお勧めいたします ◆

## 1 ビジネスのコミュニケーションの基本とは？

- 1) ビジネスにおけるコミュニケーションの目的とは
- 2) コミュニケーションは量×質
- 3) コミュニケーションを阻害する5つの要素

## 2 これであなたもプレゼンの達人！

- 1) プレゼン上達の6つのポイント
- 2) 迫力のあるプレゼン6ヶ条
- 3) プレゼンシナリオを検討する

## 3 初回面談の流れ

- 1) 初回面談の基本的な流れ

## 4 顧客の真の問題を把握する方法

- 1) 適切な訪問目的の設定

## 5 クロージングとアフターフォロー

- 1) クロージングの基本的な考え方
- 2) 顧客に意思決定を迫る具体的な方法
- 3) アフターフォローの効果・目的

経営

階層別

総務

人事

経理

営業

生産・物流

セミナーに関する詳しい内容・お申込みはこちらから

SMBCセミナー関西

検索

<http://www.smbc-consulting.co.jp/company/seminar/kansai/>

三井住友銀行グループ

SMBC コンサルティング