

若手・中堅社員の戦力強化プログラム

第一線 営業マン研修

売上目標達成のための2つの課題

既存顧客の深耕

〈第1講〉 7/23(土) 9:30~16:30

既存客の売上アップ
を図る実践行動

新規開拓

〈第2講〉 8/27(土) 9:30~16:30

あなたにもできる！
新規客へのアプローチ

ありきたりなやり方では成果につながらない
営業のプロセスをもう一度見直し、スキルを磨け！

担当講師

株式会社 クリエイト・バリュー

代表取締役 駒井 俊雄 氏

経営コンサルタント。中小企業診断士。1級販売士。NPO法人ランチェスター協会関西支部長。大手メーカーで、トップ営業として数々の表彰に輝く。その後、経営コンサルタントとして独立し、営業戦略の立案やチーム営業の実践指導者として全国で活躍中。根性論に頼らない論理的・科学的な営業指導は、営業初心者や技術系にも分かりやすいと評判で、多くの企業の営業力向上に貢献している。

顧客の選択肢が広がり、過去の実績とは関係なく取引先が変更される厳しい状況が常態化しています。そのようななか、企業が継続的に発展・成長していくために、「既存顧客に対する取引の拡大」と「新規優良顧客の開拓」はどちらも重要です。売上目標達成の使命を負った第一線の営業マンは、この顧客深耕と新規開拓の2つを常に考えて行動しなければなりません。そこで今回の研修では、これからの営業活動を経験やカンではなく、理にかなった科学的なアプローチで進めるための方策を学んでいただきます。若手社員には効率的な営業プロセスを学ぶ場として、中堅社員には馴れや甘えを排除し、さらにステップアップしていくために、ぜひこの機会をご活用ください。

主催 公益社団法人 大阪府工業協会

〒541-0053 大阪市中央区本町 4-2-5
TEL:06-6251-1138 FAX:06-6245-9926

第1講 既存顧客の深耕

～ 既存客の売上アップを図る実践行動 ～

日 時:2016年7月23日(土) 9:30～16:30 会 場:大阪府工業協会 研修室

1

いま、売れている営業は何が違うのか？

1. 既存顧客の管理はどのようにしていますか？
2. 既存顧客営業の重要性
3. 成長期の営業手法と低成長期の営業手法
4. 営業の現場で何が起きているのか？
5. 営業を取り巻く環境の変化
6. いま、売れている営業の特徴
7. 知っておきたい営業の基本プロセス

※ グループ演習を通じて学習します

2

お客さまの本当の気持ちを知る方法

1. 顧客第一主義とは何か？
2. お客さまから本音を聞きだせる関係になるには（アプローチ）
3. お客さまから本音を聞きだす方法（ヒアリング）

※ グループ演習を通じて学習します

3

自社商品を魅力的に伝える方法

1. まず自社の営業の状態を診断しよう
2. 自社製品の差別化ポイントを知る
3. 自社製品のストーリーを語る
4. お客さまの“こころ”をとらえる提案方法（プレゼンテーション）

※ グループ演習を通じて学習します

4

既存顧客攻略作戦の立て方と戦い方

1. 効果的な目標設定の原理
2. 既存顧客攻略の目標設定
3. 営業活動を工程分解し、それぞれのやり方を設計しよう
4. 顧客への優位性を確保する仕組み

5

まとめ・質疑応答

第2講 新規開拓

～ あなたにもできる！ 新規客へのアプローチ ～

日 時:2016年8月27日(土) 9:30～16:30

会 場:大阪府工業協会 研修室

1 新規開拓で売上拡大を図れ！

1. 営業を確率としてとらえる
2. 景気に左右されない営業マンになるために
3. 狩猟型営業から農耕型営業への転換
4. 営業活動を数値としてとらえる

2 効果的なターゲット選択の方法

1. お客さまを絞り込むポイント
2. ライバル企業、業界の分析
3. 集客が必要な場合の仕組みづくり
4. ターゲット別テーマの設定

3 新規開拓スキルの磨き方

1. 初回商談に臨む準備と心構え
2. 訪問計画の立案
3. 商談の想定
4. 成約率の高い紹介の仕方とは
5. 【演習】アプローチ・トーク術
6. 【演習】ヒアリングシート作成
7. 【演習】プレゼンテーションのシナリオ
8. 【演習】クロージングの方法

※ グループ演習を通じて学習します

4 一度きりで終わらせないためのアフターフォロー

1. 仕組みとしてのアフターフォロー
2. アフターフォローすべきこと
3. お客さまにファンになってもらうには
4. 新規顧客管理の仕方

※ グループ演習を通じて学習します

5 まとめ・質疑応答

開催要項

- 開催日時 第1講：既存顧客の深耕 7月23日（土）
第2講：新規開拓 8月27日（土）
※ 両日とも 午前9時30分～午後4時30分

- 研修会場 大阪府工業協会研修室（右図参照）
大阪市中央区本町4-2-5 本町セントラルビル
大阪市営地下鉄御堂筋線「本町駅」⑧出口より徒歩1分

- 担当講師 株式会社 クリエイト・バリュー
代表取締役 駒井 俊雄 氏 ※おもて面のプロフィールをご参照ください

- 受講費 1名につき
【両講とも受講される場合】
会員企業の方 38,880円（受講費 36,000円 消費税 2,880円）
非会員企業の方 49,680円（受講費 46,000円 消費税 3,680円）
【どちらか一方のみ受講される場合】
会員企業の方 24,840円（受講費 23,000円 消費税 1,840円）
非会員企業の方 30,240円（受講費 28,000円 消費税 2,240円）

振込先 { 三井住友銀行 備後町支店 当座 No.201068
三菱東京UFJ銀行 信濃橋支店 当座 No.321966
りそな銀行 大阪営業部 当座 No.1027054

- お申込み 下欄の受講申込書をFAXで当協会までお送りください。折返し、受講票・請求書・振込用紙等をお送りいたします。※開催前々日以降に取消しの場合は受講費を全額ご負担いただきますので、代理の方がご出席ください。

申込みFAX 06-6245-9926

《お問い合わせは》 公益社団法人 大阪府工業協会 事業部 TEL 06-6251-1138
〒541-0053 大阪市中央区本町4丁目2-5 本町セントラルビル6階



受講申込書 第一線営業マン研修【既存顧客の深耕】と【新規開拓】

会社名				申 込 担当者	部署/役職 氏 名		
所在地	〒 -			業種 主要製品			
TEL		FAX		資本金	万円	従業員数	名
受講者	部署・役職	氏 名		選択される回に○印をつけてください			
				両講受講	既存顧客	新規開拓	
				両講受講	既存顧客	新規開拓	
				両講受講	既存顧客	新規開拓	

※申込書にご記入いただいた内容は、事務処理(受講票・請求書の発行等)・担当講師への受講者名簿提示のほか、研修案内の送付に利用させていただく場合がございます。なお、内容の訂正・利用停止をご希望の場合、当協会までご連絡ください。

2016・7/23・8/27
No.3233-0367-S AT