

営業スキル基本研修会

社団法人
東京建設業協会

現在、営業パーソンに求められる能力として、提案型営業能力が非常に重要となっています。お客さまニーズの多様化と競争の激化により、営業パーソンには、お客さまからどれだけ有益な情報・問題点を引き出し、いかに受注確立の高い提案を先方にできるかが非常に重要となります(ソリューション営業)。また、そのためのプロセスが非常に大切です。

本研修では、理論と実践を併せて、提案から受注までのプロセスとそのために必要な「営業基本スキル」を新たに営業に配属された方々(新入社員含む)を対象に、わかりやすく学んでいただきます。

開催日時

平成20年6月25日(水)10時～16時30分(9時30分より受付)

対象

初めて建設業の営業職に配属された方(新入社員含む)

内容

◎オリエンテーション

研修の目的、講師紹介

1.営業力を120%UPさせる方法 ～提案型営業の基本

- (1) ニーズの多様化と競争の激化(お客さまに満足と価値を提供)
- (2) 提案しなければ受注できない
- (3) 提案のプロセス
- (4) 提案に必要な能力
- (5) 提案力をアップさせるための「深く考える」について
- (6) マイ・ベスト・ジョブの振り返り【個人ワーク、グループ討議】

2.情報力の理解

- (1) 情報力とは何か＝情報を収集、分析、加工、活用、保管すること
- (2) 情報の種類<市場(お客さま、業界、ライバル、職場内、クレーム)>
- (3) 情報収集の方法＝相手の話をよく聴くこと
- (4) 情報の分析・活用方法
- (5) 「お客さまの何を知っていますか?」【個人ワーク、グループ討議】

3.営業プロセスの習得

- (1) 効果的なアプローチ
- (2) 情報収集によるお客さま分析
- (3) ニーズ、問題の共有化
- (4) 解決案の共同検討
- (5) クローシング
- (6) アフターフォロー
- (7) 「お客さまの問題は何か?」【個人ワーク、グループ討議】

4.効果的な提案スキル

- (1) プレゼンテーションの基本構造
- (2) 論理的に話す(説得力強化)
- (3) 商談を有利にする話法

5.まとめ

講師

田中 浩氏

((株)ヒロ・マネジメント代表、社団法人日本経営協会 講師)

中小企業診断士、経営コンサルタント。

主な著書に『提案営業を極める～問題解決型提案営業のすすめ』『トップ営業マンの交渉術』などがある。

受講料

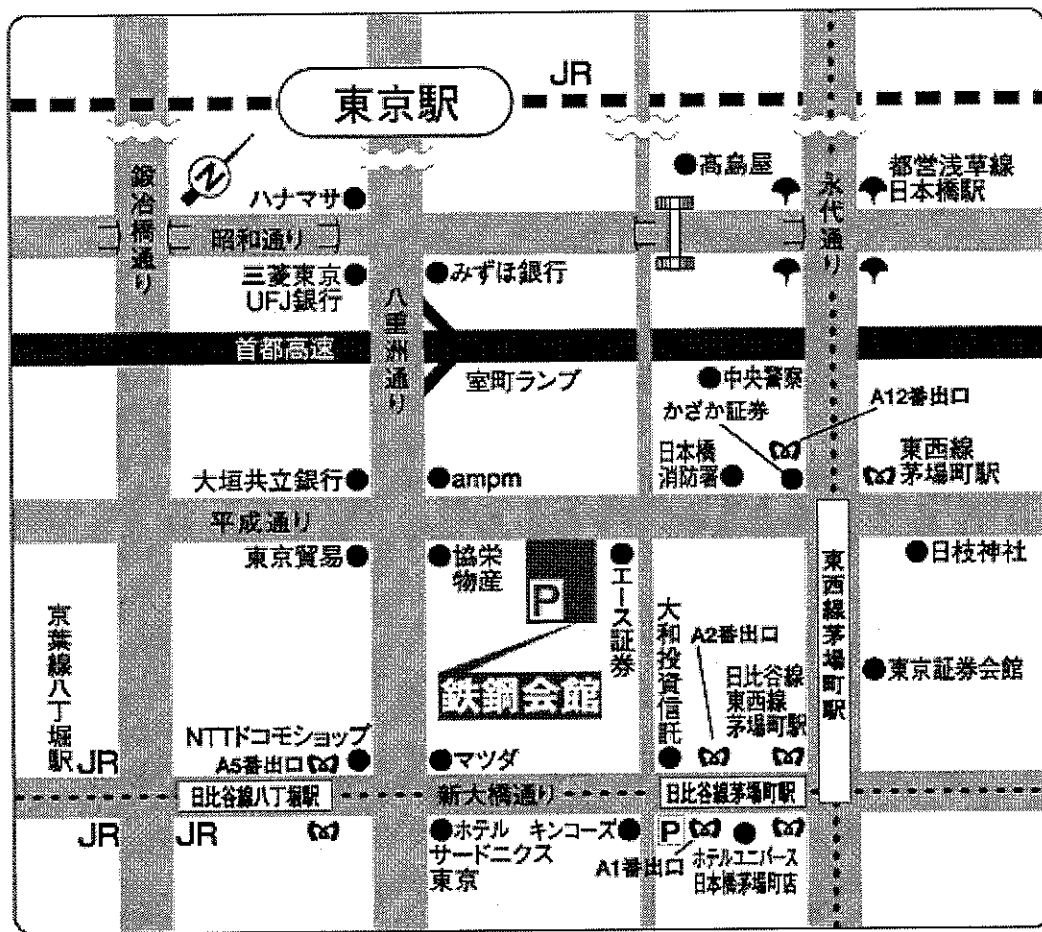
無料

定員・申込方法

- ・定員48名
 - ・申込用紙にご記入の上、FAX (03-3555-2170) にてお申込みください。
 - ・受付け後、受付印・受付番号を記入の上、返信いたします。
 - ・定員に達した場合など、申込みが受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
 - ・本研修は、グループ形式での演習も含まれているため、少人数で開催いたします。
1社あたり2名までのお申込みに限定させていただきます。
- ※申し込み状況によっては、3名以上受け付けますので、3名以上の参加をご希望の場合は、講習会係までご相談ください。

会場

鉄鋼会館7階「701号室」 中央区日本橋茅場町3-2-10 [TEL 0120-404855]



東西線「茅場町」(12番出入口)・日比谷線「茅場町」(1番出入口)から徒歩5分
日比谷線「八丁堀」(A5出入口)から徒歩5分
JR「東京駅」(八重洲口)から徒歩15分

問い合わせ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170)
〒104-0032 中央区八丁堀 2-5-1 東京建設会館 5階
当協会のサイト (<http://www.token.or.jp>) で各種研修会のご案内をしています。