

# 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19年6月7日(木) 午前10時～午後4時30分 (午前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) クロージング
- (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

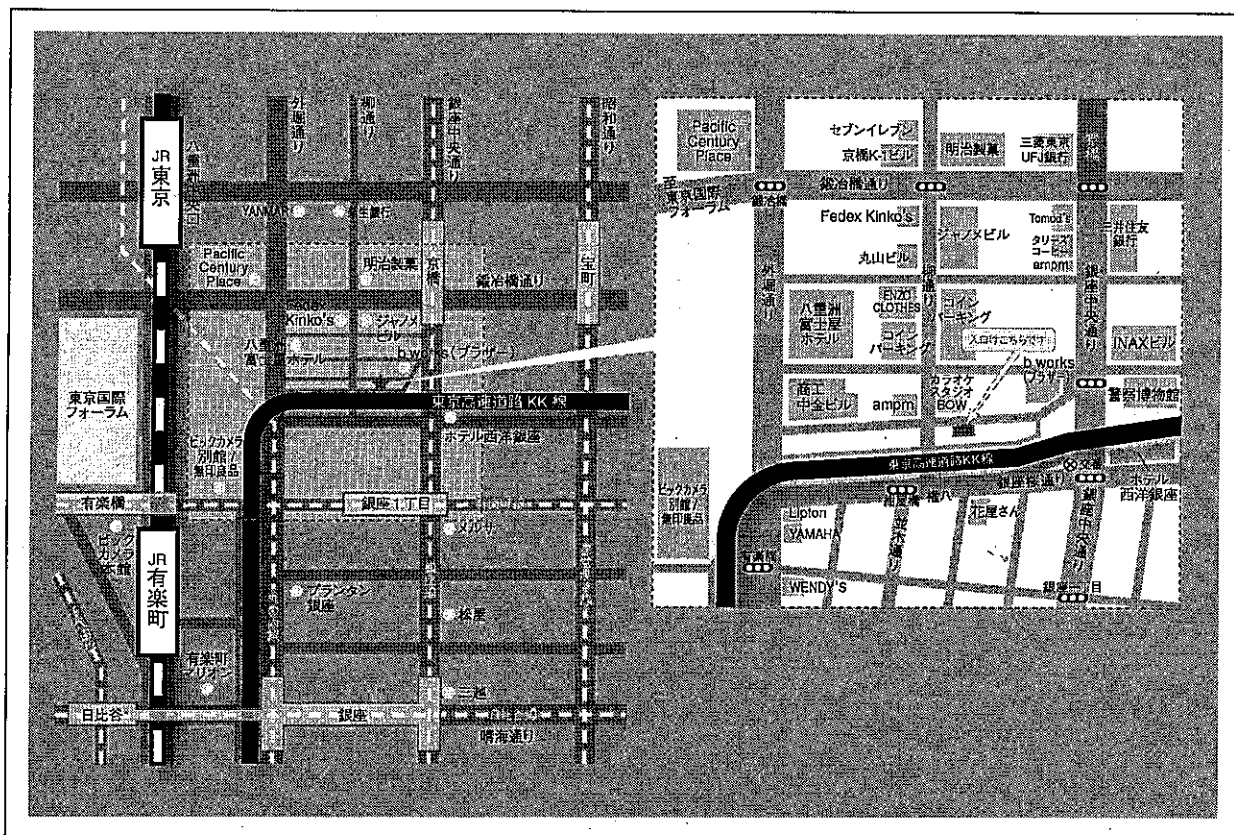
無料

## 定員・申込方法

- ・定員40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、申込みが受けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・当日は、受付済の申込書をご持参ください。

## 会場

V-PLAZA「C会議室」 中央区京橋3-4-2 フォーチュンビル6階 [TEL 03-5205-0808]



京橋駅（東京メトロ銀座線）3番出入口から徒歩約2分  
銀座一丁目駅（東京メトロ有楽町線）7番出入口から徒歩約2分  
宝町駅（都営浅草線）A3番出入口から徒歩約4分  
銀座駅（東京メトロ銀座線・日比谷線）  
JR東京駅八重洲南口から徒歩約7分  
JR有楽町駅京橋口から徒歩約5分

## 問い合わせ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL 03-3555-2170 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おります。