

# 実践！営業の『商談力』を高める

当セミナーでは、営業行動の前提条件を基に、電話アポ取り・人間関係づくりのアプローチから商談締結に至るまでの営業活動のあり方と仕方と話を学びます。なかでも特に、新人・新任の営業マンが早く一人立ちして、会社に利益をもたらす提案ができるように人間関係づくりの仕方とお客様の考えを知るニーズの掘り方の演習に多くの時間を割きます。

営業の倫理、事例、経験談、実習を入れて、分かりやすく具体的にお話しいたします。

■日時 平成28年6月7日(火)

9:30~16:30

■会場 大宮ソニックシティビル

6階 604会議室 **定員 40名**

■対象 新人・新任・途中入社者はもとより、  
現役営業マン、頑張っている創業者、  
部下を指導する営業管理者  
(業種は問いません)

■参加費 ぶぎん経営者クラブ会員：10,000円  
サクセスクラブ会員：10,000円  
会員以外の方：20,000円

■申込み 下の「参加申込書」に記入のうえ、FAXにて  
お申し込みください。  
受付後、受講票・参加費振込用紙をお送りいたします。

## ■カリキュラム

- 1.「売れる」「売れない」はやる気の持ち方で決まる
- 2.よい関係をつくるコミュニケーションの基本
- 3.営業活動の4段階
- 4.電話による面談の約束の取り方と話法
- 5.販売は人間心理学
- 6.「売れる」「売れない」は人間関係で決まる
- 7.ニーズの掘り方とシンプルな提案の仕方
- 8.反論の取り扱い方法と話法
- 9.慣れておきたいクローズの仕方とその話法
- 10.フォローアップが大切

## にしむらセールス&ヒューマン研究所 所長 西村 文彦 氏

1938年生まれ。逗子開星中学・高校・青山学院大卒。東芝情報機器(株)・インサイトラーニング(株)に入社。

2000年6月、「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。研修分野は営業(新規開拓力、人間関係と提案力、セールスプレゼンテーション力、価格交渉力、顧客関係維持のペーシング力)中堅社員、リーダーシップ、アサーション、やる気の管理学など行う。

## 講師紹介



《問い合わせ》ぶぎん地域経済研究所  
経営情報事業部(担当:鈴木)  
TEL: 048-647-8484  
E-mail: suzukim@bugin-eri.co.jp

切り取らずにこのまま送信してください

FAXフリーダイヤル

0120-54-6340

ぶぎん地域経済研究所 宛

## 参加申込書

貴社名				ご 参 加 者
ご住所	〒			
連絡ご担当者	部署	氏名	電話	
E-mail				
お取引店	支店	会員番号		

◇ご記入いただきましたお申し込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。