

# 目指せトップセールス！営業スキルUPセミナー

～5つの営業ステップで、あなたの営業活動は大きく変わる～

～こんな方におススメ！～

成果が上がらずお悩みの方

営業成績が安定しない方

もっと営業成果を出したい方

市場ニーズが多様化し、競合他社との差別化を図ることが困難になってきている中、営業が担うべき役割はますます重要になってきます。営業担当は「営業の基礎」を理解しておく必要がありますが、基礎の認識に差があることも事実です。本セミナーでは、まず営業の基本についての振り返りを行い、営業担当が成果を生み出すために必要な基礎を5つのステップに分けてお伝えします。また、各ステップごとにロールプレイングを実施し、理解度を深めることで、安定的な実績を残すことが出来るスキルを身に付けていただきます。

## セミナーコンテンツ

### ■営業を理解する

- 営業担当者の使命とは
- 相手に信頼を与える印象づくり
- 自己のコミュニケーションスタイルの理解

### ■営業に求められる5ステップ

- 成果を上げるための事前準備
- 相手に近づくアプローチ
- 効果的な質問によるヒアリング
- 相手の理解・納得・行動を獲得するプレゼンテーション
- 結論に導くクロージング

《レクチャー→ロールプレイング→気づき→フィードバックを各ステップ毎に実施致します》

## 講師 鈴木一弘

ホテルにて接客サービス・営業の基本を習得し、宿泊部門マネージャー・営業部門マネージャーとして活躍。その後、飲食店の立ち上げ及び運営に携わり、スタッフの育成研修・営業同行を担当。2010年に講師業へ転身。個人事務所を設立し、研修講師、企業の営業代行、飲食店舗の運営代行等のコンサルティング活動を展開中。自身を「講師」ではなく、「ビジネスパーソン」と称し、「営業社員研修」や「階層別研修」等の研修を実施。教えるではなく、「気付かせる」研修が好評を得ている。

**11月15日(火) 10:00~16:30**

■場所: KEC教育グループ大阪本部(右記参照)

■費用: 10,800円/お1人様(税込・昼食代含む)

地下鉄「西梅田駅」・JR「北新地駅」より徒歩3分/  
JR「大阪駅」より徒歩8分/京阪「渡辺橋駅」より徒歩10分



お問合せ先

**KEC教育グループ**【担当】前田・福島

〒530-0002 大阪市北区曽根崎新地2-6-12 小学館ビル9F TEL:06-6345-7555 FAX:06-6345-7550

FAX:06-6345-7550 (番号の押し間違いにご注意ください)

～後日受付書を送付いたします～

当該参加申込の情報は本セミナー講師機関と共有利用いたしますが、セミナーのご案内以外の目的で利用することはありません。

KEC教育グループ主催 若手・中堅社員スキルアップセミナー【目指せトップセールス！営業スキルUPセミナー】

●受講者名 (御担当者名)	名	※1社につき、複数のご参加を希望される場合は、「御担当者様のお名前」と「人数」をお書き下さい。後日、別途お申込み書をご送付いたします。	
●会社名			
●御住所	(〒 - )		
●TEL		●E-mail	

# 目指せトップセールス！営業スキルUPセミナー

～5つの営業ステップで、あなたの営業活動は大きく変わる～

## 研修カリキュラム

時間	内容	研修手法
10:00～12:00	<b>■オリエンテーション</b> ・自己紹介 ・アイスブレイク	レクチャー 個人ワーク グループディスカッション ロールプレイング
	<b>■『営業活動』とは</b> ・「営業」とは ・営業担当者の使命とは	
	<b>■営業を理解する</b> ・相手に信頼を与える印象づくり ・自己のコミュニケーションスタイルの理解 ・営業の基礎—5つのセールスステップ—	
	<b>■営業に求められる5ステップ(1)</b> ・成果を上げるための事前準備 ・ワーク～事前準備で行うべきこと～ ・相手に近づくアプローチ ・ロールプレイング～アプローチの実践～	
休憩		
13:00～16:30	<b>■営業に求められる5ステップ(2)</b> ・効果的な質問によるヒアリング ・ロールプレイング～ヒアリングの実践～ ・相手の理解/納得/行動を獲得するプレゼンテーション ・ロールプレイング～プレゼンテーションの実践～ ・結論に導くクロージング ・ロールプレイング～クロージングの実践～	レクチャー 個人ワーク グループディスカッション ロールプレイング
	<b>■実践ロールプレイング</b> ・実際の場面を想定したロールプレイング <b>■まとめ</b>	

※上記時間帯は目安でございます。当日の進捗状況により上記時間帯と異なる場合がございます。ご了承ください。

## KECの研修の特長

### ●「思考の活性化」をもたらす「インタラクティブ進行」



#### 「考える」ためには、「問い」が必要である。

考える為には、問いが必要です。逆に問いがなければ考えることができません。適切な「問い」を投げかけることにより、受講者の思考が活性化します。双方向の進行により、主体的な参加と学びを促進します。

### ●「相乗効果」を生み出す「協調(グループ)学習」



#### 「対話(価値観の触れ合い)」が成長を生む。

自分1人の学習では、自分の価値観の中で、見たことや聞いたことを処理してしまいます。自分の価値観とは違う価値観に触れることにより、新たな学びへと繋がります。協調学習により、相互啓発を促します。

### ●「できる」を生み出す「アウトプット学習」



#### 「わかる」と「出来る」は違う。

「わかっている」は自分判断、「出来ている」は相手判断。ここには大きな差があります。人はあなたの「アウトプット(言動)」で判断します。「学ぶ」→「行動する」→「評価する」→「気付く」のサイクルで、「出来る」を促進します。