

# 営業力の向上 = 販売実績の向上!!

# 営業スキル強化研修



## 当研修の目的

営業は会社の実績を直接左右する重要なポジションであり、営業力を向上させることは会社の最も重要な課題の一つです。しかし実際には、なかなか向上できないのも事実です。当研修は、重要な役割を担う営業担当者のスキル向上やモチベーションを高めることで業績アップを図ることが目的です。

## 当研修のカリキュラムと特徴

営業はアーティストに例えられるようにスタイルが様々ですが、セオリーとされるものは共通しています。

- 営業職の使命・意識と基礎の棚卸
  - CS向上のためのキーワード ~CDを生み出すには~
  - クレーム対応 ~魔法の言葉~
  - 顧客に満足感を与え、ニーズを引き出すための商談の話し方
  - 仕事を楽しく行うための創造性開発
  - 提案営業を行うためのマーケティングの基礎 等
- 意識付けなどを座学で、そして実践的プレイを通じ営業力を幅広くレベルアップすることを狙います。

## 実践的な内容~ロールプレイング~

「知っている」と「できる」は違います。

知識やスキルの基本を学ぶことは必須ですが、それを実際に営業現場で使用できなければ意味がありません。現場で使えるスキルを定着させるならば、ロールプレイングを行うことは最も効果的な手法です。

当研修では、現実味のある場面設定・ツールを使用し、基礎を体で覚え、実践で活用できるロールプレイングを行います。またロールプレイングを通してコミュニケーションを取ることで、アフターコロナを迎えつつある今、オンラインではなく対面で同じ営業職の方と情報交換・交流を図ります。

令和5年 **10/12** 木・**11/16** 木・**12/14** 木 **全3日間(21時間)** 9:00~17:00

■ 開催場所 松本商工会議所 6階603会議室

■ 定員 **15名** (定員になり次第締切りとなります)

■ 受講料 お一人…当所会員 (10%対象) **23,000円**  
(うち消費税額:2,091円)

一般 (10%対象) **25,000円**  
(うち消費税額:2,273円)



■ 対象者 営業職または営業に携わる社員

■ お申込み 裏面をご参照の上、お申込みください。

■ 申込締切 **令和5年10月5日** 木

■ 講師 カタバミ・マネジメント・サービス(株)

人材開発課長 **大島 直樹氏**

	1回目 10/12 木	2回目 11/16 木	3回目 12/14 木
研修内容	9:00~12:00	9:00~12:00	9:00~12:00
	13:00~17:00	13:00~17:00	13:00~17:00

	1回目 10/12 木	2回目 11/16 木	3回目 12/14 木
9:00~12:00	<b>オリエンテーション</b> 自己紹介(ビジネスマナー・印象交換) 経営方針・営業目標理解テスト 何のために営業するのか? ・営業の使命(売ることとは社会貢献) 営業の8つの意識 目標意識	<b>商談話し方</b> ・ビデオ、テープ学習 ・傾聴、質問話し方によるニーズの引き出し ☆ロールプレイング ・説得、クローズの手法 ☆ロールプレイング	仕事を楽しく(会社の数字) ・P/L、B/Sとは <b>ポジティブセールスであるために4つの自信</b> (各自作成) ・自社、仕事、商品、自分 ・SWOT分析、価値連鎖等
13:00~17:00	昼食 <b>顧客意識とは</b> ・顧客満足度向上キーワード <b>クレームをプラスに変える対応とは</b> ・魔法の言葉 <b>コスト意識</b> ・1%の利益を産み出すために ・グループワーク <b>問題意識と改善</b> ・P-D-C-A、正早安案、優先順位、不字分析、改善手法ほか ・抽出、営業上のウィークポイント ・悩みの改善法	昼食 ・タイプ別得意先への対応の仕方 ☆ロールプレイング ・万能のアプローチ話し方 ・自社製品のロールプレイング <b>提案営業の考え方</b> <b>仕事を楽しく(創造性開発)</b> ・ブレインストーミング ・オズボーン法(マーケティング) ・AIDMAの法則 ・AISASの法則	昼食 <b>新規販売先への提案営業プラン</b> ・競争戦略 ・ランチェスター戦略 ・アプローチ作戦 <b>自社製品の販売プラン作成</b> <b>仕事を楽しく</b> (Commercial Message作成) ・グループワーク <b>上司の要望</b> <b>キャリアプラン作成</b>

↑ FAX(0263)32-1482 ↑

# 営業スキル強化研修申込書

申込日 令和5年 月 日

事業所		業種	
事業所住所	[〒 - ]	電話	-
送付先住所	[〒 - ]	F A X	-
担当部署・ 担当者氏名		当所会員	会員 / 一般
担当者 メールアドレス	@		
★雇用保険 事業所番号	-	★雇用保険 加入年月日	S H R 年 月 日

	受講者氏名	生年月日	★雇用保険被保険者番号 雇用保険被保険者証コピーを必ず添付してください
1		S H 年 月 日	- -
2		S H 年 月 日	- -
3		S H 年 月 日	- -

[受講料支払予定日: 月 日] [支払方法: 窓口・振込]

## お申込方法・ご案内

- ・受講申込書にご記入の上、直接窓口にお越しいただくか、FAX・郵送・メール等によりお申込みください。
- ・受講料は申込締切日までに当所窓口でお支払いいただくか、下記口座へお振込みください。  
【振込先口座】 八十二銀行 松本営業部 (普通)343353 名義「松本市中小企業能力開発学院」
- ・振込時に入力できるEDIメッセージ欄には「営業」とご入力ください。
- ・振込手数料は貴社にてご負担ください。
- ・ご入金の確認をもってお申込み完了とさせていただきます。
- ・一旦入金された受講料は原則返金いたしません。
- ・ご入金いただいた方には開講までに、「受講確認通知書」を原則ご記入のメールアドレスにお送りいたします。メールでの対応が難しい方は郵送にてお送りいたしますのでご確認をお願いいたします。
- ・受講申込者数が最小催行人数を下回る場合は、開講を中止とさせていただきますので予めご了承ください。

《登録番号:T3100005006145》

★本講座は、国の職業能力開発促進法の規定により受講料の補助を受けて実施しているため、受講対象者は雇用保険被加入者（若しくは労働者災害補償保険特別加入者）であることが前提となります。会社に雇用されている方は、個人的に受講される場合でも、**必ず雇用保険事業所番号(会社)及び雇用保険被保険者番号(受講者)**をご記入の上、被保険者証コピーを添付してお申込みください。

☆ご記入いただいた情報は、当所から受講者への各種連絡・情報提供及び受講者名簿の作成等本講座運営のみの目的で使用いたします。

### ■ お問い合わせ

松本商工会議所の研修センター **松本市中小企業能力開発学院**

〒390-8503 松本市中央1-23-1 松本商工会議所 中小企業振興部 経営支援グループ

TEL 0263-32-5350 FAX 0263-32-1482

URL <https://www.mcci.jp> E-mail [gakuin@po.mcci.or.jp](mailto:gakuin@po.mcci.or.jp)

