

「計画力」・「準備力」・「会話力」を身に付け、  
明日から実践できる営業ノウハウを取得する！！

5.20 (水)  
10:00~17:00



## 3ステップで実践する 営業力ブラッシュアップセミナー

“お願い営業”や“運”に頼る営業担当者から、“確実に成果を出す”営業担当者へ生まれ変わる！

顧客の課題やニーズが多様化・複雑化する現代、営業担当者にはこれまで以上に自社の価値を、同じトーンやフレーズではなく顧客に応じて伝え、自社の売り上げに繋げることが求められます。

「営業は事前準備が最も大事！徹底して準備をしよう。」



「どのように事前準備をするのか。  
どこまでやったら事前準備をしたことになるのか。」

「営業担当者は逆算して行動することが大切である。」



「何をすることが逆算することなのか。」

「取引相手の話は徹底的に聴くこと！



「どのように傾聴し、どう聞き出すのか。」

そこで、本セミナーでは、営業現場の第一線で結果を出し続けてきた、元外資系製薬企業トップ営業マンであった講師が、営業活動を「計画・準備・会話」の3ステップに分けて、それぞれの具体的な行動ノウハウを講義します。「何を話したら良いかわからない」「お願い営業」「たどたどしい説明」から脱却する具体的な行動に関心のある方は、是非この機会にご受講ください！

講師

行動変容コンサルティングオフィスTTA  
代表 中西 功 氏

会場

九州生産性本部 セミナー室  
(福岡市中央区渡辺通2-1-82電気ビル共創館6階)

参加費

(税込/1名様)

賛助会員企業 29,700円  
未会員企業 41,800円

対象

- ・営業部門の担当者・管理者
- ・営業社員研修の担当者
- ・自らの営業の価値を高めたい方

申込要領

- ▶本セミナーは、WEBでの申込受付となります。お申込み後、参加証・請求書をメールにてお送りいたします。
- ▶同業の方のご参加、プログラムの転用は、ご遠慮ください。
- ▶参加費は開催前日までに振込みください。その他詳細はHPをご覧ください。

九州生産性 営業力ブラッシュアップ

検索

※キャンセル料につきましては、ホームページでご確認ください。

お問合せ先

公益財団法人 九州生産性本部

(担当：西田) #748

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階

TEL:092-771-6481 / FAX:092-771-6490

- I. 概論：求められているもの、理解できていますか？
  1. あなたに求められているものは？あなたは期待されている！
  2. 顧客が本当に求めるものとは？
  3. 土台として必要な「人間力」とは
  
- II. 「営業に求められる計画力」～達成者と未達成者…違いはコレ！～
  1. 成功者は実施している！次年度の販売計画が降りてくる前にすべきこと
  2. ターゲット顧客：中長期活動目標の設定方法
  3. ターゲット顧客：訪問目標の設定方法
  
- III. 「営業に求められる準備力」～準備7割？いえいえ、9割です！～
  1. 用意していますか？オープニング  
～単なる『天気の話』はオープニングではなく、雑談です～
  2. 面談ストーリーを考えましょう
  3. 攻略のための重要スキル：質問の仕方とは
  
- IV. 「営業に求められる会話力 ①」～一方的な営業からの脱却のカギはココ～
  1. 顧客との「目線」、合っていますか？
  2. 「これがニーズです！」なんて言ってくれる顧客はいない！
  3. 成功のための重要スキル：傾聴実践
  
- VI. 「営業に求められる会話力 ②」～相手に響く「提案」を考える～
  1. 顧客ごとに響く提案方法の見極め方！
  2. 良い返事Get！それだけで大丈夫？
  3. 否定的な態度への対応：あなた自身が否定されている訳ではない！
  
- V. 「営業に求められる振り返り力」～出来たこと、出来なかったことを明確にして線の営業に～
  1. 振り返りのキモはエビデンス：隠れているニーズを見逃さないために
  2. 次につながる効果的な振り返りの方法
  3. 最後に：生産性向上の秘訣

## 講師紹介



行動変容コンサルティングオフィスTTA 代表 中西 功 氏

大学卒業後、外資系製薬会社にて18年間営業職として活動し、プレジデントアワード2回を含む全国表彰を5回獲得。

その後、本社研修部に異動し、営業に「売り方」を教えるスキルトレーナーとして350を超える営業パーソンに同行。座学ではなく、実際の担当先にて同行者の上長が捉えている課題の奥にある「真の課題」を見抜くことで、同行者が納得して課題に取り組む1ON1コーチングを実施し続けてきた。

また、起業後は過去に同行した優秀な営業が実施しているコンピテンシーを基に、営業が成功するためのセリングスキル「成功のための7つのチカラ」を開発。

営業向け研修では優秀な営業が実施しているメソッドを基にした理論と現場同行により得られた実践的ノウハウを合わせて講義している。

### 【主要著書等】

DiSC 認定講師（コミュニケーションスキル）

CP360（リーダーのための360度評価）

SLII 認定講師（コーチングスキル）

産業カウンセラー（日本産業カウンセラー協会認定）

アンガーマネジメントファシリテーター™（日本アンガーマネジメント協会認定）