

営業力向上セミナー

～信頼構築型営業で売上アップ～

受講料
無料

売上アップのために営業活動を見直してみませんか？

必要な情報がインターネットから入手でき、賢くなったお客様にはこれまでの営業のやり方では通用しにくくなっています。お客様からの信頼を基盤に継続的な成長発展を目指す「信頼構築型営業」を体系的に学びながら、営業活動の変革を行うための実践的なセミナーです。

平成
30年 **12/6** 木

13時30分～17時（2部構成）

会場 | 備前商工会館 4階 研修室

定員 | 20名（定員になり次第締切）

対象 | 小規模事業者

〈 常時使用する従業員数が20人
（卸売・小売・サービス業は5人）以下 〉



講師 |

中小企業診断士

藤井 正徳 氏

山口県萩市出身。神戸大学経済学部を卒業後、大手損害保険会社に入社。岡山で4年間の営業経験を積んだ後に、東京本社営業推進・経営企画部門で12年間勤務。研修講師を定期的に務め、延べ1,600人以上を指導。

平成27年に中小企業診断士として独立。年間延べ500社以上の経営相談に対応しながら、製造業・小売業・介護事業・建設業・飲食店等、幅広い業種の経営改善プロジェクトや経営革新で実績をあげる。平成29年に一般社団法人岡山県中小企業診断士会 執行役員に就任。

こんな人はおススメ！

- がんばっているけど結果が出ない…
- 今の成果は「ただのラッキー」だと思う
- 今の成績を伸ばせるかどうか不安…
- 後輩に何を教えればいいのか分からない…
- はっきりいって営業という仕事に自信がない

カリキュラム

第1部 | 13時30分～15時

リアルを変える！本気の社長の事業計画策定

- ・事業計画策定の必要性
- ・儲かる事業計画の作り方と活用法
- ・「絵に描いた餅」にならない方法

第2部 | 15時～17時

超実践！信頼構築型営業

- ・お客様から信頼を得る営業とは？
- ・信頼営業 基本の4ステップ
- ・売れる秘訣は●●●●に学べ！
超実践セールストークの組立て方（ワーク）
- ・今日から変わる！営業変革の具体的な第一歩

※本講座では、一般論の座学だけではなく、貴社の商品・サービスの売上をあげるための具体的な行動計画やセールストークを演習で作ります。貴社で取扱う商品・サービスの概要がわかる資料（会社案内・商品カタログ・ホームページ等）があればご持参ください。