

## (会員限定)「営業の基本研修」のご案内

主催：企画運営会議

当工業会では、「会員満足に重きを置いた工業会活動」の一環として、JEMIMA 会員企業の人材育成の一助となることを目的に、人事系教育研修プログラムを提供しております。今回は、「営業の基本研修」を開催いたします。

本研修は、営業スタイルを模索中の若手営業職の方を対象に、営業力の高め方を基礎から指導します。顧客を「その気」にさせる提案型営業の手法を実践的に習得出来ます。

会員各社の社員の人材育成に是非お役立ていただきたく、奮ってご参加くださるようお願いいたします。

### — 記 —

日 時：平成 28 年 7 月 29 日（金）9:30～17:30（9:00 受付開始）

会 場：JEMIMA 本部 計測会館 4 階会議室

東京都中央区日本橋蛸殻町 2-15-12

（最寄り駅：東京メトロ 水天宮前、又は東京メトロ・都営浅草線 人形町）

対象者：JEMIMA 会員で営業職での経験がおおよそ 5 年以内の方

内 容：セッションの主なテーマ

1. 時代が求める提案型営業
2. 営業力を高める
  - ・顧客のニーズを聞き出す
  - ・顧客の話を受けとめる
  - ・その気にさせる提案の仕方 I、II
  - ・営業のシミュレーション（ロールプレイ）

※詳細は下記「営業の基本研修」のスケジュールをご参照ください。

※時間配分及び研修項目は変更になる場合があります。

講 師：一般社団法人 人財開発支援協会 代表理事 雨宮 利春 氏

参加費：JEMIMA 会員限定 5,000 円（税込）

（当日、会場受付で現金にてお支払いください。領収書をお渡しします。）

定 員：36 名 定員になり次第締め切らせていただきます。

申 込：受講者本人名で申込み願います。参加申込は下記 URL から願います。

<http://www.jemima.or.jp/event/seminar/semil60729.html>

締 切：平成 28 年 7 月 13 日（水）

問合せ：一般社団法人日本電気計測器工業会 事務局 松川宛

電 話：03-3662-8185

Eメール：[matukawa@jemima.or.jp](mailto:matukawa@jemima.or.jp)

その他：研修参加者には事務局より「研修参加のご案内」をお送りいたします。

また、研修終了後には、「修了証書」を授与いたします。

## 「営業の基本研修」スケジュール

コンテンツ	
9 : 30	<p>● <b>オリエンテーション</b></p> <p><b>【時代が求める提案型営業】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 時代が求める営業 顧客満足とWIN/WIN 提案型営業とは顧客の問題解決 信頼と信用の違い 嫌われる営業担当者とは？</li> </ul> <p><b>【営業力を高める】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客ニーズを聞き出す 潜在ニーズ把握のための質問法 各種質問法 質問シート作成（個人） グループ内発表</li> </ul>
11 : 30	<p>◆ <b>研修の諸注意・アイスブレイク</b></p> <p>◆ <b>営業の仕方が変わった</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ KKD（経験・勘・度胸）だけでは売れない</li> <li>・ 顧客も欲しいものが分からない時代だからこそ積極的に働きかける必要性</li> <li>・ 信頼されるとはどういうことか？</li> <li>・ あなたは顧客に嫌われていないか</li> </ul> <p>◆ <b>顧客のことは顧客に訊け</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 御用聞き営業からの脱却</li> <li>・ 顧客が本当に求めているものは何か</li> <li>・ 質問の組み立て方を学ぶ</li> <li>・ 実際の顧客を想定して質問トークを作成</li> </ul>
12 : 30	<p>◆ <b>話し上手は聴き上手</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ もっともっと顧客に話をさせよう</li> <li>・ 自分の話を聴いてもらえれば、営業マンの話も聞こうという気にもなる</li> <li>・ ロールプレイで聴くことの難しさを体験</li> </ul> <p>◆ <b>自社商品に惚れ込む</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本当にセールスポイントがわかっているか？</li> <li>・ 自社商品の優位性を明らかにする</li> <li>・ 顧客が本当に知りたいのは他社製品との違い</li> </ul> <p>◆ <b>わかりやすく伝える技術</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ わかりやすいとは論理的であること</li> <li>・ セールス論理の組み立て方を学ぶ</li> <li>・ 実際に提案トークを作成し検証する</li> <li>・ 信頼性-論理性-熱意をもって顧客を説得する</li> <li>・ 予想される反論を明らかにし、それに対するトークを作成する</li> </ul> <p>◆ <b>実践のための訓練</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実際の営業場面を設定して営業担当者になりきってロールプレイしてみる</li> <li>・ 実施に向けての教訓</li> </ul>
17 : 00	<p>● <b>顧客の話を受けとめる</b> 聴き方の技術・5つの「はい」 フィードバック技法 顧客の本音を引き出す聴き方 傾聴のロールプレイ（グループ）</p> <p>● <b>その気にさせる提案の仕方Ⅰ</b> セールスポイントとは何か セールスポイント4つの視点 顧客のメリットを明らかにする</p> <p>● <b>その気にさせる提案の仕方Ⅱ</b> 提案の論理構築 帰納的論理展開・演繹的論理展開 提案トークの作成 説得の三要素 反論への対応法 応酬話法の構築</p> <p>● <b>営業のシミュレーション</b> 営業のロールプレイ 顧客役・営業担当者役・観察者 ロールプレイのふりかえり</p> <p>● <b>今後に向けて</b></p> <p>まとめ</p>