

みずほセミナーご案内

大事なところ、苦手なところを集中学習！【選択受講可】

営業力を磨く！『営業ピンポイント』徹底講座

半日コース
[午前の部・午後の部]
×全6回

～売上と利益を伸ばす急所をずばり指導～

対象 営業・販売部門の管理者、担当者

平成24年2月3日(金) 【第1講】10:00～13:00 【第2講】14:00～17:00
2月22日(水) 【第3講】10:00～13:00 【第4講】14:00～17:00
3月6日(火) 【第5講】10:00～13:00 【第6講】14:00～17:00

※1コースだけでなく、
全コースの受講をお
すすめします。

厳しい環境下で収益伸長をかなえるには、お客様から共感と信頼を寄せられる営業方法に変えることが絶対必要です。自社の都合や自分の思惑を優先させたやみくもな頑張りでは成果はまったく上げられません。本講座では、営業立て直し一筋のコンサルタントが、飽和・縮小市場でも好成績を残す別次元の営業のあり方を提示、具体的な営業の手法を懇切丁寧に解説します。
(詳しくは裏面をご覧ください)

講師 ▶

和田創研 代表

和田 創氏



営業強化一筋の経営コンサルタント。顧客目線に則した営業の抜本見直しにより、多くの企業で業績の短期建て直しを成し遂げる。とりわけ「コンサルティングセールス」の思想と「ソリューションセールス」の技術に根差した「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。環境変化と経済合理性を踏まえた営業指導に対し、経営幹部が絶大な信頼を寄せる。公開セミナーや企業研修を含め、年間の講演実績は2百回に迫る。また、「丸の内経営サロン」にて個別相談に応じる。さらに、NPO法人営業実践大学理事長として営業の技術確立と地位向上に尽くすほか、MBA（社会人大学院）講師として営業教育に当たる。

※経営幹部向けの講演映像を無料公開(検索は「営業変革講演」で！)

【主著】『提案営業成功の極意』『企画力養成講座』『起業の教科書』(共著) ほか多数。

主催 ▶ みずほ総合研究所

TEL ☎.0120(737)132

会場 ▶ 当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

参加費 ▶

| | 特別会員 | 普通会員 | 非会員 |
|------------------|---------|---------|---------|
| 1 の 講 義 | 12,600円 | 13,650円 | 15,750円 |
| うち 消費 税 | 600円 | 650円 | 750円 |
| 全 受 講 | 69,300円 | 75,600円 | 88,200円 |
| うち 消費 税 | 3,300円 | 3,600円 | 4,200円 |

★全コース受講で1社2名以上ご参加の場合は1名につき4,200円の割引をいたします。
テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。昼食代は含まれておりません。

FAXでのお申込みは

☎.0120(737)219

郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1
みずほ総合研究所 教育事業部(セミナー担当)

セミナー最新情報をホームページをご覧ください(お申込みもできます)

<http://www.mizuhosemi.com>

みずほセミナー

検索

No.23-L7 「営業力を磨く！『営業ピンポイント』徹底講座(半日コース[午前の部・午後の部]×全6回)参加申込書(24.2.3～3.6)

| | | | | | | | | |
|--------|-------------------|-------------|-----|------|------|-----|-----|-----|
| 住所 | 〒 | TEL | | | | | | |
| | | FAX | | | | | | |
| 会社名 | (フリガナ) | お客さま番号 | | | | | | |
| 代表者名 | | 資本金 | 百万円 | 従業員数 | 名 | | | |
| | | 業種 | | | | | | |
| 参加者1 | 所属 役職 氏名 | 年齢 | 満 | 才 | 在職 年 | | | |
| | 参加希望講座(○をおつけください) | 全受講 | 第1講 | 第2講 | 第3講 | 第4講 | 第5講 | 第6講 |
| 参加者2 | 所属 役職 氏名 | 年齢 | 満 | 才 | 在職 年 | | | |
| | 参加希望講座(○をおつけください) | 全受講 | 第1講 | 第2講 | 第3講 | 第4講 | 第5講 | 第6講 |
| 派遣責任者名 | 所属 役職 氏名 | 宿泊施設利用希望() | | | | | | |
| 請求書送付先 | 所属 役職 氏名 | | | | | | | |
| 通信欄 | 当社使用欄 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | | |
| | 特・普・M・S・非 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | |

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、事前のご質問、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。

(Web用)

※同業の方のご参加はご遠慮ください。

講 義 内 容

※1講座でも、1日間でも、全講座でも、皆様のご都合と課題に合わせた“選択受講”が可能です。

第1講 《2月3日(金) 10:00~13:00》

- 顧客に好かれ、選ばれる『真逆営業』の勤どころ ~新しい営業のガイドラインと転換のポイントとは~
- (1) 成果の最大のネック — 間違いだらけの営業常識と営業習慣
 - (2) 顧客第一の理念の具体化 — 営業行動へのとことん落とし込み
 - (3) 面談有効度の妥協なき追求 — 営業スピリッツの徹底鍛えあげ

第2講 《2月3日(金) 14:00~17:00》

- 営業と販売に使えるセールストークのポイント ~顧客の心を捉え、首を縦に振らせる鉄則と条件とは~
- (1) 成熟市場のトークの大原則 — 思い込みの落とし穴、禁句と呪文
 - (2) 売れない時代に売るトーク — すれ違いの解消、顧客本位の貫徹
 - (3) 不況でも困らない究極トーク — ニーズ発掘、収益伸長の実現

第3講 《2月22日(水) 10:00~13:00》

- 売上&利益を大きく伸ばす「質問力」の磨き方 ~商機発見とニーズ引き出しは顧客理解の掘り下げから~
- (1) 質問の重要性と意義、質問力と質問話法 — 収益との因果関係
 - (2) 質問のセオリーとルール、タブー — 泣く子の解明、BSのコツ
 - (3) 質問の投げかけの手順とポイント — 商談の進捗、着地への誘導

第4講 《2月22日(水) 14:00~17:00》

- 目からウロコ、かしい「営業提案書」のつくり方 ~時間をかけずに売上と利益を伸ばすフォームとサンプル~
- (1) 提案書の骨格となる構成とプラスα — まとめ方の簡単なコツ
 - (2) 必ず受け入れられる提案書の作成法 — 納得のうまい引き出し方
 - (3) 見積書を提案書に変えるポイント — 効果絶大、使い回し可能

第5講 《3月6日(火) 10:00~13:00》

- 営業成績を良くする、クロージングへの誘導術 ~買うか、買わないか、その分かれ目のしたたかな制し方~
- (1) クロージングに関する最大の誤解 — 断りの主因、説得と納得
 - (2) 障害要因排除と購買要因加算のコツ — 心理バランスの組み換え
 - (3) クロージングにおける判断基準の暗示 — 相対的な評価への誘導

第6講 《3月6日(火) 14:00~17:00》

- 値引き頼みの営業活動から抜け出すポイント ~売上が立っても利益が出ない不毛の商談はこう減らせ~
- (1) 値引きに泣かされる最大の理由 — 対処の限界、営業方法の検証
 - (2) 値引き競争を緩和する勤どころ — 主導権の掌握、差別化の追求
 - (3) 値引き要求への対応方法と応酬話法 — 引き延ばしと切り返し

※プログラムの無断転用は
お断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先 TEL 03 (3591) 7606

ご質問にお答えします

- ・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。
- ・セミナー終了後のご質問・ご相談には、後日ご回答いたします。

ご参加要領

- ① ホームページで、又は表面申込書にご記入の上、当総合研究所あてご郵送またはファクシミリでお申し込みください。
- ② 折り返し、参加証と請求書をお送りします。請求書到着後、セミナーの3日前までに下記の口座にお振り込みください。なお領収書の発行は省略させていただきます。
みずほ銀行 本店「みずほ総合研究所株式会社」 普通預金口座 No. 2035802
- ③ 満員でお断りする場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取り消しの場合は開催日の前営業日までにご連絡ください。参加費は全額返戻いたします。
(なお、ご連絡ない場合はお席をご用意する関係上、参加費は請求させていただきます)
- ⑤ 録音・パソコンのお持込みはご遠慮願います。
- ⑥ 駐車場はございません。車での越しはご遠慮ください。
- ⑦ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り、割引料金で契約ホテルをご紹介します。
ご利用の方は、セミナー参加申込書の宿泊施設利用希望欄に○をおつけください。折り返し資料をお送りします。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧になれます。 <http://www.mizuhosemi.com>

