



営業に必須！即時対応力の開発

# 『営業センス』 向上セミナー

～ペア討議・演習で実践力を習得します～

**開催日時** 2021年**11月30日**(火) 10:00～17:00

**対象：営業担当者、営業センスを高めたい方**

今、営業マンに求められるのは、「お客様の現状を敏感に感じ取り」、「お客様情報を収集し」、「お客様の問題点を抽出し」、「お客様に合う営業展開を行なう」営業センスを持つことです。

この研修では、お客様対応時に必要不可欠となる、「直観力（どう受け止めるか）」、「問題発見力（どう発見するのか）」、「展開力（どう進めるのか）」の技術を高め、お客様の情報収集の仕方を学び、さらなる営業力の強化を行なっていたく、ペア討議・演習・ロープレ中心の実践力開発研修です。  
(詳しくは裏面をご覧ください)

● **講師**

(株)アイル アソシエイツ 代表取締役社長 経営コンサルタント

## 平松 直起氏



経営コンサルタントとして多くの企業の失敗に取り組み、成長へ向けての指導と講演活動に精力的に取り組む。講演・企業指導10万人・3,000社以上の実績を持ち、実力・経験をかね備えた、人気の高い年間指導依頼数の多い経営コンサルタントである。特に講演・研修では、最新の事例と理論を多く取り入れ、体系的に分かりやすく、実践活用できる内容が多い。受講生からはパワフルでユーモアのある講師であると大変好評である。現在、企業・官公庁・各種団体において指導・経営顧問を務めるほか、講演会・セミナーで活躍中である。

[主 著]  
「仕事の評価がグングン上がる人の報・連・相のワザ」  
(明日香出版)

● **主催**

**みずほリサーチ&テクノロジーズ**

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**

★テキスト代を含みます。  
★お取消等については、裏面のご参加要領をご覧ください。

ゴールド会員(旧特別会員)

**28,600円**

(うち消費税 2,600円)

シルバー会員(旧普通会员)

**30,800円**

(うち消費税 2,800円)

左記会員以外

**35,200円**

(うち消費税 3,200円)

## お申込みはホームページからどうぞ

セミナー最新情報もご覧いただけます

みずほセミナー

🔍 検索

<https://www.mizuhosemi.com>



郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1  
みずほリサーチ&テクノロジーズ  
人材育成事業部 (セミナー担当)

FAXでのお申込みは

☎0120(737)219

No.21-11121

## 『営業センス』 向上セミナー」参加申込書

(2021. 11. 30)

住所	〒	TEL
会社名	(フリガナ)	FAX
参加者	従業員数 <input type="checkbox"/> 100名未満 <input type="checkbox"/> 100～300名未満 <input type="checkbox"/> 300～500名未満 <input type="checkbox"/> 500名以上	
派遣責任者名	ただいま、郵便・FAXでのお申込み受付を中止させていただいております。	
請求書送付先	所属	役職
連絡事項	氏名	

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。 ※同業の方のご参加はご遠慮ください。

(Web用)

# 講義内容

## 1 営業センスアップ

- (1) 営業センスアップの視点
- (2) 営業マインド
- (3) お客様の問題点を発見する役割
- (4) お客様の情報を収集する役割
- (5) 営業センスを高める3つの即時対応能力  
①直観力、②問題発見力、③展開力

## 2 営業センスアップ I 「直観力開発」

- (1) 営業センスを高めるために（物の見方・考え方・価値感）
- (2) お客様の視点（考え方・立場・環境・経験等）
- (3) お客様の会社を理解（業界・規模・売上・社員数・方針等）
- (4) 直観力開発演習

## 3 営業センスアップ II 「問題発見力開発」

- (1) お客様の問題認識・発見のし方
- (2) 「不」の要因探しによる現状把握
- (3) お客様の状況把握法演習（過去・現在・未来法）
- (4) ヒアリング能力の開発演習（話法）
- (5) 問題発見力開発演習

## 4 営業センスアップ III 「展開力開発」

- (1) スタートとゴールの明確化
- (2) 効果と効率の検討法（お客様満足度対利益）
- (3) 4回ジャッジの方法（4回完結営業法）
- (4) 展開案の抽出（ベスト・サブ法）
- (5) 伝える技術（言語・動作・文章表現）
- (6) 展開力開発演習

## 5 営業センスを高めるための「お客様の情報収集法」

- (1) 情報収集のしくみ
- (2) 情報収集シートと活用演習
- (3) 営業ステップ管理シートと活用演習
- (4) 上司フォローのしくみ

※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  0120(737)132

### ご参加要領

- ① ホームページから簡単にお申込みができますので、是非ご利用ください。折り返し、電子メールにて参加証と請求書をお送りします。  
書面にてお申込みの場合は表面申込書にご記入の上、当社まで郵便またはファクシミリでご送付ください。  
折り返し、郵送にて参加証と請求書をお送りします。
- ② ご参加費につきましては請求書記載の金額に基づき、セミナーの3営業日前までに下記の口座にお振込みください。  
なお領収書の発行は省略させていただきます。お振込み手数料はお客様のご負担をお願いいたします。  
みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No.2035802 ミズホリサーチアンドテクノロジーズカブシキガイシャ
- ③ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取消の場合は開催日の前営業日17時までにお電話にてご連絡ください。参加費は全額ご返金いたします（お振込みの際の手数料については、お返しいたしかねます）。なお、開催3営業日前までに参加費のお振込みがなかった場合でも、自動的にお取消とはなりません。前営業日17時までにご連絡が無かった場合はお席をご用意している関係上、参加費全額をご負担いただきますのでご注意ください。
- ⑤ 反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへの出席をお断りいたします。
- ⑥ セミナー内容の録音・パソコン類のご使用はご遠慮願います。
- ⑦ 駐車場はございませんので、車での越しはご遠慮ください。
- ⑧ 車椅子のご利用等、お体が不自由でお席についてご相談のあるお客さまは、事前にご連絡をお願いいたします。
- ⑨ 最少催行人員に達しない場合や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。

### 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取引を適切かつ円滑に履行するため。

## みずほリサーチ&テクノロジーズ

セミナーのご案内はホームページでもご覧いただけます。 <https://www.mizuhosemi.com>