

新企画

結果を出し、大きく成長するための営業実践スキルと商談話法

『戦略的営業担当者養成研修』

～明日から自信をもって営業活動をしよう～

セミナーのねらい

変化が激しい時代でじっくりと時間をかけて成功体験を積むのが難しい市場で、新任営業担当者が結果を残し、大きく成長していくのは、並大抵のことではありません。しかしながら、世の中をさらに見渡せば、時代や環境に左右されることなく、着実に成果を上げ続け、人間的にも大きな成長を遂げている営業担当者も数多く存在します。本セミナーは業種・業界・サービスを超えて成果を出す営業担当者に共通する『成果を呼び込む行動特性』と『すぐに使える実践スキル』、さらには営業職を通じて人生に成功する秘密のマインドセットについて解説します。「明日を変える 自分を変える」「すぐに使える役に立つ」をモットーに全国の営業マンから圧倒的支持を受ける服部英彦講師が、全力で皆さんの成功をアシストします。

セミナー内容

- 1 アイスクレイクと研修参加目的の共有**
 - (1) エキサイティングワーク
 - (2) 結果の振り返りと発表
 - (3) なぜ私たちは熱狂したのか？
 - (4) 自分の使う言葉で人生が変わる
- 2 営業力を構造化して営業活動を理解する**
 - (1) 見込み客発見能力4つの力
 - (2) 交渉力を高める
 - (3) ペアコミュニケーション演習
 - (4) 人の話を「さく」姿勢を身につける
 - (5) 自分の商談キラーフレーズを解析する
 - (6) 売れる営業パーソンの営業単語・営業熟語
- 3 売れる営業パーソンが実践している営業スキルと商談話法**
 - (1) 売れる営業パーソンはしゃべっていない
 - (2) 売上が劇的に変わる営業話法
 - (3) まずは自分の商品の強みを整理する
 - (4) お客様の利益を考える
 - (5) お客様の利益を語るプレゼンテーション
 - (6) お客様の真のニーズを引き出す質問話法
 - (7) 商談のシナリオ作成
- 4 実践力を身につけるための営業訓練**

実施概要

※プログラムの詳細は変更となる場合がございます。ご了承ください。

日時 2025年 **11月18日(火)**
9:30～16:30(受付9:00～)

会場 博多座・西銀ビル13階 セミナー室
福岡市博多区下川端町2-1
※駐車場は準備しておりません。ご了承ください。

定員 **24名** ※定員になり次第締め切らせていただきます。
※お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、延期もしくは中止させていただく場合がございます。ご了承ください。

受講料

(1名様につき)

	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	23,100円(税込)	31,900円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	19,800円(税込)	28,600円(税込)

PROFILE 講師プロフィール



マインドセットジャパン株式会社
代表取締役社長

はっとり えいげん
服部 英彦氏

1984年 同志社大学 法学部 政治学科卒
同年 リクルートグループ(現 リクルートHRマーケティング)入社。
多数の企業の採用活動支援事業に携わる。26歳で東証一部上場企業
新規事業営業課長として移籍。人材・組織開発事業を立ち上げ、全国
50社の販売網を構築する。
31歳でリクルート時代からの上司である鍋倉幸洋とともに独立、日本
テックビジョン(株)設立、専務取締役、代表取締役を歴任。以降 1000社
を超える企業の人材育成・組織開発・人材採用のコンサルティングに携
わる。
2009年マインドセットジャパン(株)を設立。現在に至る。

お申し込み 弊社 HP <https://www.johoza.co.jp/seminar> よりお願いいたします。

お問合せ先  株式会社 NCBリサーチ&コンサルティング セミナー事業部

〒812-0027 福岡市博多区下川端町2-1 博多座・西銀ビル13階 TEL(092)282-2662

NCBリサーチセミナー 

ホームページの
QRコードは
こちら 

