

Aコース

ランチェスター法則で 営業マンの力を3倍高める法

- ・営業経験者の実力をもっと高め、
会社に貢献できる人を育成したい!
- ・新人営業社員に営業の基本から
しっかり教育したい! 等



このような社長の日頃の思いを今回のセミナーでお手伝いさせていただきます。

《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
5/9 (水)	13:00	<ul style="list-style-type: none"> ・営業とは? ・セールスとは? ・営業マンの役目を知る ・経営の原則を再確認 ・営業の基本原則を知る ・業種によって違う営業のやり方を知る ・販売力を決める条件を知る 等
5/10 (木)	9:00	<ul style="list-style-type: none"> ・訪問面開件数の高め方 ・移動時間の減少対策 ・社内業務時間の短縮対策 ・得意先内で行う5大作業とは ・営業マンの「質」とは、その構成要因とウエイト付 ・質の高め方 ・自己啓発の取組み方 ・社内の報・連・相の高め方 等

Bコース

営業経験が浅い人でも成功する やさしい新規開拓の進め方

新規開拓は「厳しい断りの連続」となるので、営業マンにとってはとても苦しい仕事になります。
行く先々で厳しい断りを受けたのでは、誰だってやる気を失ってしまいます。厳しい断りを受けず、普通の営業感覚で新規開拓を進める方法はないでしょうか。あります!! その方法を今回のセミナーでわかりやすく解説いたします。



《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
5/23 (水)	13:00	《新規開拓の基本原則》 <ul style="list-style-type: none"> ・業績の違いで異なる営業方法 ・新規開拓の構成要因とウエイト付 ①アプローチ ②人間関係作りとニーズ調査 ③商品説明 ④契約をまとめる ・開拓は重点地域の中で実行 ・重点地域の決め方
5/24 (木)	9:00	《新規開拓の実際》 <ul style="list-style-type: none"> a. 新規開拓の4大要因 b. 商品契約の大原則 ・初回訪問は売れば必ず断られる ・受付で断わられにくいアプローチ ・2回目の経営を始めたキッカケを開く ・3回目は経営戦略の研究を聞く ・4回目は商品説明をする
		<p>目からウロコ〜営業社員は必須です</p> <p>ロバタで人見知りの男が、トップセールスマンになった!</p> <p>フランク・ペトガーの販売技術を学ぶ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分の仕事に情熱を持って・商売はやり方ひとつ ・すぐれた話術から自信が生まれる ・自分で自分を監督せよ・自己を動機づけよ ・こうすれば成功する・質問の効果 ・案外知らない販売の魔術・人から好かれるコツ ・服装もたいせつな商売道具・名前と顔の覚え方 ・恐怖心を克服するには... ・販売の前にも販売 ・上手に面会するコツ ・新しい顧客を得るには ・紹介状の活用法 ・販売に成功する七つの原則 ・失敗は成功のもと ・フランクリンの教訓

【開催日】

[A コース]

5/9(水)-10(木)・6/7(木)-8(金)

[B コース]

5/23(水)-24(木)・6/21(木)-22(金)

【会場】

ランチェスター経営(株) 別館会議室
オフィスニューガイア SASA 薬院 7階
福岡市中央区渡辺通2-3-3

【参加費】 2日間で **20,000**円(税込・テキスト付)

※ 参加申込後、請求書・会場地図等、郵送します。

お申込みは、ご希望の日程に○印をして、
このまま FAX にてお知らせ下さい。

Fax **092-535-3200**

参加日	[Aコース] 5/9~10 ・ 6/7~8 [Bコース] 5/23~24 ・ 6/21~22
参加者名	-----
会社名	
住所	〒
TEL	
FAX	

ランチェスター経営(株)

〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院301
(TEL) 092-535-3311 (FAX) 092-535-3200
インストラクター：中村靖季