



(F.W.ランチェスター)

12月度

すぐに役立つ『営業力強化対策』セミナー(全2回)

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。

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、誰だってヤル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。

開催日	時間	主たる内容
《1日目》 12/5 26 (火) (火)	13:00	<ul style="list-style-type: none"> ・経営の原則を再確認する ・利益性の原則をマスターする ・販売力を公式で表わす ・訪問件数の質とウエイト付 ・仕事時間の実態調査をする ・電話FAXなど通信コミを多く ・社内業務時間を少なくする ・仕事時間を多くする
	16:00	
《2日目》 12/6 27 (水) (水)	9:00	<ul style="list-style-type: none"> ・経営の全体像と営業の基本原則 ・滞在時間中の仕事内容 ・商品知識と商品説明技術 ・1ヶ月の計画を立てる ・社内の人間関係と報告・連絡 ・自己啓発を取り組む ・積極的心構えを身につける
	12:00	

開催日	時間	主たる内容
《1日目》 12/8 11 (金) (月)	13:00	<p>(新規開拓の基本原則)</p> <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 <p>(新規開拓の実際)</p> <p>a.新規開拓の4大要因</p> <p>b.商品契約の大原則</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
	16:00	
《2日目》 12/9 12 (土) (火)	9:00	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の仕事に情熱を持って ・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
	12:00	



【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

福岡市中央区渡辺通2-3-3

【参加費】2日分 20,000円(税込・テキスト付)

※お申込後、請求書と会場地図・利用交通機関・持参品等、詳細を郵送致します。

*お申込みは、ご希望のコースに○印をして、このままFAXにてお知らせ下さい。

Fax 092-535-3200

Aコース:営業力の高め方	12/5-6 ・ 12/26-27	Bコース:新規開拓	12/8-9 ・ 12/11-12
会社名	参加者名		
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