

対面開催

自信と勇気が湧く 新規開拓のための営業徹底トレーニング

日時 | 2022年10月13日(木) 10:00 - 17:00

ねらい

- 1 効果的なヒアリングのコツを身につける
- 2 自社商材への付加価値を見出し方を学ぶ
- 3 新規開拓に自信が持てる営業のノウハウを習得する

WEBサイトからも
簡単にお申し込みいただけます IRC セミナー

講師

営業コンサルタント

うらがみ しゅん じ
浦上 俊 司 氏

1987年、立命館大学経営学部を卒業、リクルートグループ入社。新卒大学生向けリクルートブック（現リクナビ）の営業に携わり、人材教育の必要性を感じるなか、1990年、倉敷紡績株式会社（クラボウ）人材開発事業部からの誘いを受け、契約社員として年俸制で転職。法人向け教育研修プログラムの営業職を務める。その後転職し、中学生用学習教材の個人向け営業に携わる。個人宅への飛び込み訪問の奥深さを実感し、研究の結果、独自のセールスノウハウを構築し全国1位を獲得。

1995年に独立、フリーのセミナー講師として北海道から沖縄まで全国各地を飛び回り、企業向け研修（営業パーソン研修、モチベーションアップ研修etc.）、各種セミナー、講演など多方面に活躍中。



セミナー内容

1. 営業パーソンの存在価値と商談の面白さ

- 営業職は選ばれし専門職である

2. ヒアリングには自分都合と相手都合がある

- 売り込むためのヒアリングはNG

3. 相手都合のヒアリングから次の段階へ

- 潜在ニーズを探るコツ

4. 潜在ニーズを顕在化するヒアリング

- 顕在ニーズに育てる魔法の質問

5. プロフェッショナル営業が実践している

4つのポイント

- 習慣を変えると売り上げが変わる

6. 商材（売りもの）に付加価値を見い出す

- 自分が売っている商材を徹底的に分析しよう

7. 付加価値を更に分解する

- 営業パーソン目線とお客目線の差

8. 自社商材に確信と使命感を持つ

- 普段考えていることが本番に出る

9. 顧客心理をよく知ろう

- お客様の事前期待に応える営業がホンモノ

10. クロージングはゴールではない

- 売ったら売りっ放しの営業は行き詰まる

受講料 | IRC会員 19,800円 (税込)

| 会員以外 25,300円 (税込)

※お1人あたり・昼食代込み

会場 | 伊予銀行本店 南別館2F セミナールーム

(松山市三番町5丁目10-1) TEL 089-931-9705



(会場地図)

セミナーのお申し込み
・最新情報は **WEBサイト・SNS** をご覧ください

お申込方法

WEBサイトから簡単にお申し込みいただけます!

IRCセミナー 検索

スマートフォンの方はこちらから



- WEBサイトのお申し込みフォームまたはFAXでお申し込みください。
- 開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。

留意事項

- キャンセルのご連絡は開催日の前営業日午後0時（正午）までお願いいたします。この時刻を過ぎてのキャンセルについては、受講料を返金いたしかねますのでご了承ください。
- 定員になり次第、締め切らせていただきます。
- 最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。
- 同業者の方は申し込みをお断りすることがございます。あらかじめご了承ください。

会場のご案内



(会場地図)

駐車場側
入り口から
お入りください。

会場 | 松山市三番町5丁目10-1

受講申込書 兼 受講票

2022年10月13日(木) 開催		自信と勇気が湧く 新規開拓のための営業徹底トレーニング			
※該当する方に○を付けてください		IRC会員 ・ 会員以外			
貴社名		修了証は必要ですか	必要 ・ 不要		
業種		取引店名	伊予銀行 支店		
ご住所	〒				
連絡先	TEL :	E-mail 必ずご記入ください			
お申込 責任者	[お名前]	[フリガナ]	[所属]	[役職]	
受講者名	お名前	フリガナ	所属	役職	年齢

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。

お申込み
問合せ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

[担当 熊田 / 芳野]

愛媛県松山市三番町5丁目10-1(伊予銀行本店南別館4階)

TEL 089-931-9705 / FAX 089-931-0201 / E-mail seminar@iyoirc.co.jp

