

営業するならこれだけは押さえたい！ ～営業の基礎から極上スキルまでを学ぶ～

企業や組織の根幹を支えるものは利益であることはあらゆるマネジメント層が実感していることです。その利益を上げるには「商品」や「サービス」を売るための的確な営業努力が必要であることは言うまでもありません。しかし、的確な営業手法を体系的に学んだという人は実際にはあまりいないのが実態であり、そのほとんどが、上司や先輩社員のやり方を見様見真似で覚え、自己流にアレンジしながら今日に至っているようです。営業はしっかりとした考え方を基礎に正しいノウハウを知れば、確実に成功率を高めることができます。また、人間的にも成長出来る貴重な体験を積み重ねれば、営業に対する誇りを持てるようになります。このセミナーでは講師の体験談の中から、営業力の基本から様々なノウハウを学んでいただきます。

■講座内容（抜粋）

1. 営業マンの存在価値とはなにか
2. 質問話法の極意
3. 自社商材の整理法
4. 社内で継続すべき最強チームを作るミーティング
5. 営業マンが日頃から持つべきマインドとは
6. 営業マンが訪問時に持つべき基本マインドとは
7. 商談中に使える心理テクニック
8. 商談中に使う接続詞あれこれ
9. 新規開拓に活かせるテレアポと飛び込みの心構え

■講師 浦上 俊司 氏 営業コンサルタント

1963年兵庫県生まれ。立命館大学経営学部卒業。1987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。リクルートブックの新規営業に携わる。1990年倉敷紡績株式会社にヘッドハンティングされ転職。企業向け研修の新規営業に携わる。1993年株式会社信栄入社。中学生向け学習教材の飛び込みセールスに携わる。個人宅への飛び込み訪問の奥深さを実感し、研究を重ね、独自のセールススタイルを構築し、全国ランキング1位を獲得。1995年独立。フリーの研修講師として全国にて研修、講演を展開。現在、企業向け研修（営業マン研修、管理職研修、新人研修など）、各種セミナー、講演など多方面で活躍。テンポの良い語り口と卓越した理論を分かりやすく伝える名調子に定評がある。笑いあり、感動あり、涙ありの個性溢れる講師として、年間120本ペースで研修・講演を行っている。

著書に「仕事ができると言われている人が必ずおさえている新規開拓営業の鉄則」
「20代のいま、身につけておくべき仕事の本」（クロスメディア・パブリッシング）。



- 広島会場 2018年6月5日(火) 10:00～17:00 [定員]50名（お申込み先着順）
- 福山会場 2018年6月6日(水) 10:00～17:00 [定員]30名（お申込み先着順）
- 受講料 維持会員：10,800円、一般会員：16,200円、会員でない方：21,600円
（テキスト代・消費税を含む）お食事のご用意はございません。

○ホームページよりお申込みの場合は、お一人1,000円を割引いたします。

お申込みは裏面をご利用ください。

F A X 082-242-8358

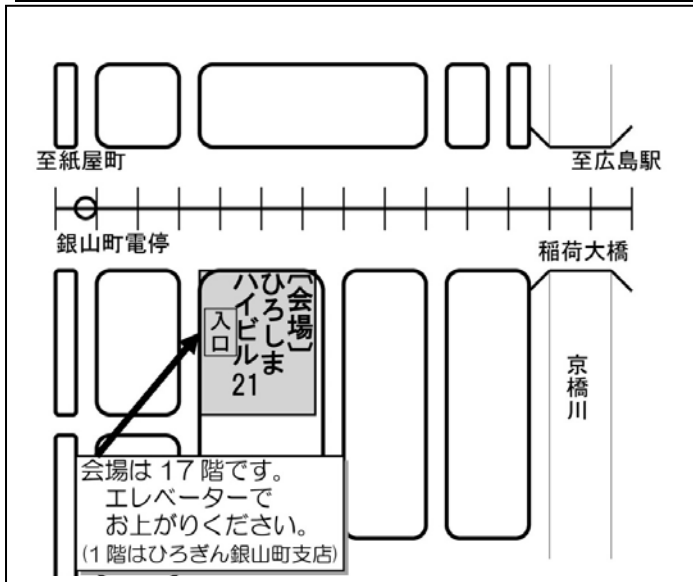
- 申込方法 下記申込書にご記入の上、FAX・郵送にて 1 週間前までにお申込みください。
受講票ならびに受講料の振込用紙をお送りいたします。受講票は当日ご持参ください。
また、インターネットでもお申込みを受付けております。
詳しくは、ホームページ <http://www.hirogin-ri.jp> をご覧ください。
- 振込方法 受講料は受講票とともに送りします振込用紙により、広島銀行本支店窓口にてお振込みください。
広島銀行本支店ご利用の場合は振込手数料は無料です。
*ホームページよりお申込みの場合は、(受講票、振込用紙)の送付はありませんので、表示の金額を、お振込みください(振込手数料がかかります)。
(当日ご欠席の場合、受講料はお返しできません)
- その他 定員になり次第、締切らせていただきます。
駐車場はございませんので、お車でのお越しはご遠慮ください。
福山会場へお越しの際は信愛ビルのエレベーターをご利用ください。

■会場(○をしてください)

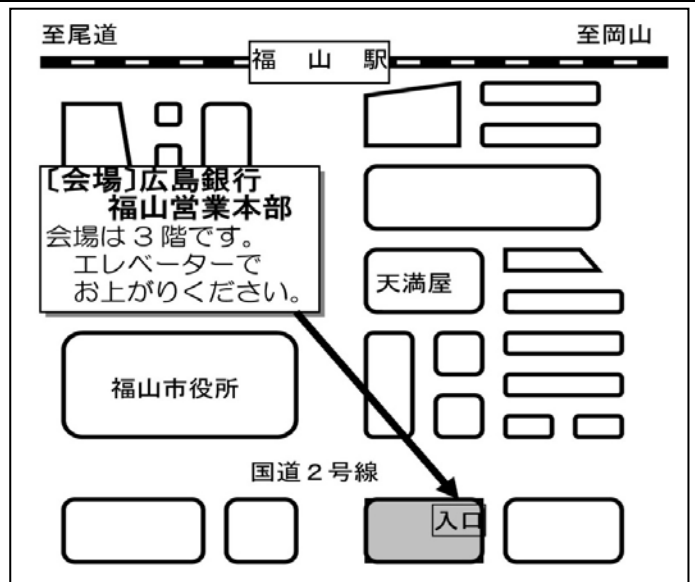
■ひろぎん経済研究所会員区分(○をしてください)

広島会場	福山会場	維持会員	一般会員	会員でない方
------	------	------	------	--------

セミナーテーマ	「営業するならこれだけは押さえない！」(広島会場：6/5(火)・福山会場：6/6(水))			
住所	〒			
会社名			ご担当者	
(役職) ・ 参加者	()	お取引店	広島銀行	支店
	()	TEL	()	-
	()	FAX	()	-



(広島会場) ひろしまハイビル 21 17 階会議室
広島市中区銀山町 3-1



(福山会場) 広島銀行福山営業本部 3 階会議室
福山市霞町 1 丁目 1-1

〈お問い合わせ先〉 一般財団法人ひろぎん経済研究所
広島市中区銀山町 3-1 ひろしまハイビル 21 3階 TEL082-247-4873

【お客様の個人情報の取扱いについて】

※申込書にご記入いただいた情報は、当研究所からのセミナー等に関する各種連絡・情報提供のために使用いたします。