

新任・若手営業向け「営業力強化研修」：コロナ禍で変化した顧客の購買行動にも対応できる

「顧客との信頼関係を構築する営業の基本」

主催：岡崎商工会議所 中小企業相談所

コロナ禍で、顧客の購買行動の起点がインターネットとなり、営業部門・営業担当者を取り巻く環境は大きく変わりました。特に新規営業においては、インターネット上で予選が行われるようになり、そこで選ばれた企業のみが顧客接点をもつ機会を得ることができます。このため、以前のように足繫く顧客へ訪問し、信頼関係を積み上げることができなくなり、数少ない接点の中で信頼を勝ち取り、数多くの競合先の中から選ばれなければなりません。また、既存客への対応においても、営業担当者に求められる役割や期待事項が格段に高くなっている中で、若手営業が成功体験を積み上げる機会は減っています。

当研修では、コロナ禍で求められる営業の基本を講義・ワークシート記入・ロールプレイングを通じて、習得できます。新任・若手営業（営業経験5年以下）の教育に課題を感じている経営者・営業管理者は是非対象者の受講をご検討ください。

- ◆日時 令和4年6月16日(木) 10:00～17:00
- ◆会場 岡崎商工会議所 中ホール(2階)
- ◆講師 株式会社南経営コンサルティング
マネジメントコンサルティング事業部
シニアコンサルタント 田村貴之氏
- ◆対象者 新任・若手営業(原則営業経験5年以下)
- ◆持ち物 筆記用具、営業時に持参するツール
(会社案内・商品案内用資料)
- ◆定員 32名
- ◆受講料 1人22,000円(消費税込)
(但し、岡崎商工会議所会員は11,000円)
- ◆担当 岡崎商工会議所 柳瀬、柴田
TEL:0564-53-6164 FAX:0564-53-0101
- ◆振込先 岡崎信用金庫本店 普 0027917 もしくは
三菱UFJ銀行岡崎支店 普 0541451
口座名義:岡崎商工会議所

研修プログラム

■講義「営業の基本」

- ・コロナ禍で変化した顧客の購買行動
- ・営業担当者に求められるものの変化
- ・頼られる営業パーソンになるための大原則
- ・営業の7つのステップを理解する
- ・相手の心を掴む購買心理に合わせた営業活動
初期訪問段階におけるポイント
商品説明段階におけるポイント
反論段階におけるポイント
クロージング段階におけるポイント
フォローアップ段階におけるポイント
- ・企業に求められる営業体制および仕組みづくり

■ワークシート記入「自社の魅力を整理する」

■ロールプレイング「自社の魅力を伝える」

講師プロフィール

株式会社南経営コンサルティング

マネジメントコンサルティング事業部シニアコンサルタント 田村貴之氏
前職では株式会社リクルートにて、ホットペッパー名古屋版の立ち上げを実施。メディア企画・広告制作・企画営業・営業マネージャー業務に従事。

現在は、株式会社南経営コンサルティングにて、営業戦略立案、Webマーケティング・販促支援、営業力強化トレーニング講師、マーケティング・オートメーションや営業管理システムの導入・活用支援など、中小企業の売上アップや収益改善に向けた伴走支援を実施。

このようなニーズにお応えします

- 指導者自身が教えてもらった経験がないので、どう教えていいのかわからない
- 指導者が自身の営業活動で目一杯のため、教える時間を確保できない
- お客様の心情を掴んだ営業ができるようになり、信頼関係を構築できるようになってもらいたい
- 新規開拓を実施しているが、成果が出ていない

※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、入館いただく際に検温とマスクの着用等をお願いするとともに、咳や熱等の症状のある方は参加を控えていただきます。また、新型コロナウイルス感染症拡大状況により開催方法の変更もしくは中止となる場合がありますので、予めご了承ください。

【FAX：0564-53-0101】岡崎商工会議所行（担当：柳瀬、柴田）

営業力強化研修「顧客との信頼関係を構築する営業の基本」〔6月16日(木)〕受講申込書

受講者氏名(ふりがな)		受講者氏名(ふりがな)	
事業所名		FAX番号	
担当者役職・所属		担当者氏名	
担当者電話番号		担当者E-mail	
従業員数	正社員_____名、パート・アルバイト_____名、派遣・契約_____名		
業種(○印記入)	製造・建設・小売・卸売・サービス・その他	営業内容	

※ご記入いただいた情報は、岡崎商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、講師には受講者名簿として配付します。また、セミナー受講者の実態調査・分析のために利用することがあります。