

営業担当者として必須の「商談話法」を鍛える

～アプローチ話法、共感話法、応酬話法を習得し、商談スキルを飛躍的に向上させる～

- 日 時 2020 年 10 月 8 日 (木) 10 : 00 ~ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 (株)日本コンサルタントグループ 営業強化推進室チーフコンサルタント 池田篤彦 氏
- 対 象 者 **営業部門の若手社員・中堅社員**
- 持 ち 物 セールスツール(会社案内、商品カタログ)、名刺、筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外	
1名	11,000 円	22,000 円	消費税込み(昼食代を含みません)

● 研修のねらい

本研修は、営業担当者として必須の商談話法を理解するとともに、その話法を活用できるスキルの向上を目的としています。したがって、商談話法についての知識を習得するだけでなく、個人ワークやグループワーク、ロールプレイングに重点を置き、参加者のスキルアップに焦点を合わせた研修運営を行います。

研修で取り上げる商談話法とは、アプローチ話法、共感話法、応酬話法です。この3つの話法を習得することにより、営業担当者の商談スキルを飛躍的に向上させることが可能になります。

● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいますようお願いいたします。

□ オリエンテーション

1. 商談力アップの必須話法 【講義】

- ・営業の役割と商談12のステップ
- ・商談に必須の営業話法

2. アプローチ話法の技術

【講義、個人ワーク、ロールプレイング】

- ・新規テレアポの獲得話法
- ・初面談における自社アピール話法
- ・アプローチ話法の習得

3. 共感話法の技術

【講義、グループワーク、発表】

- ・商談における共感の重要性
- ・共感をよぶ話題
- ・共感話法の習得

4. 応酬話法の技術

【講義、グループ&個人ワーク、ロールプレイング】

- ・応酬話法の手法理解
- ・応酬話法づくり
- ・応酬話法の共有

5. 商談締結の技術 【講義】

- ・テストクロージングの技術
- ・説得の技術

6. 総合演習 【ロールプレイング】

□ まとめ

講師紹介

株式会社日本コンサルタントグループ 営業強化推進室 イケダ アツヒコ
チーフコンサルタント 池田 篤彦 氏

- ◇1960年生まれ
- ◇専門分野： 営業部門強化指導、営業プロセスマネジメント指導
 営業関連マニュアル作成
 営業マネジャー、中堅・若手営業担当者教育
 管理者、中堅社員、新入社員教育
- ◇資格等： 産業カウンセラー、キャリアコンサルティング2級技能士

●定員 18名（申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日 2020年9月17日（木）

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申し込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日・祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局（担当）原、加藤
 〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号 東海ビル7階（名古屋中小企業投資育成棟内）
 TEL：052-581-9545 FAX：052-583-8501 E-mail：mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛 FAX 052-583-8501

受講申込書	営業担当者として必須の商談話法を鍛える	2020 年 10 / 8	研修番号 25
貴社名			
住所	〒 -		
連絡担当者	氏名	所属名／役職名	Eメールアドレス（任意） <small>研修会ご案内のための登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。 □ 研修会案内登録を希望しない</small>
	TEL	-	FAX
		-	-
受講者	所属名／役職名	氏名（フリガナ）	

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。