

## WEB開催(LIVE)

# 誰でもできる「普通の営業マン」より 少しだけ抜け出す方法

～トップ営業マンが実践している誰でもできる「小さな習慣・工夫」を伝授～

- 日 時 2021 年 7 月 6 日 ( 火 ) 14 : 00 ～ 17 : 00
- 開催方法 Zoomウェビナーによるオンライン(LIVE)形式【※会場での開催はありません】
- 講 師 プルデンシャル生命保険㈱ エグゼクティブ・ライフプランナー 川田 修 氏
- 対 象 者 営業担当者、営業マネージャー(部下育成を目的とした参加)および経営者
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外	
1名	5,500 円	11,000 円	消費税込み

### ● 研修のねらい

外資系生命保険会社で約2000名のトップになり、「伝説の営業マン」といわれる川田修講師。デビュー作「かばんはハンカチの上に置きなさい」は、営業の心とは何かを語り、韓国、台湾、中国でも翻訳出版され、世界中の営業マンのバイブルになっています。

本セミナーでは、営業マンおよび営業マネージャーを対象に、営業という仕事の本质とは何か、お客さまの心を掴むための接し方、気配り、心配り、マナーなどの講義と日常の営業場面において川田氏が実践している営業スタイルの事例紹介・ロールプレイングを交えながら、分かりやすく指導いたします。

売れる営業マンと売れない営業マンの差はほんの小さな「違い」です。どの業種の営業マンでも明日からすぐに実践できる数々のヒントを伝授いたします。

### ● 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。ご了承くださいませよう願いたします。

#### 【1】講義

トップ営業と言われる人はどのようなことに気をつけ、何を考えて行動しているのか。「普通の営業パーソン」と「トップ営業パーソン」はどこが違うのか。お客さまの心を掴むための接し方、気配り、心配り、マナーなど、豊富な事例を挙げながら、明日から実践できる数々のヒントを伝授します。

#### 【2】セールス・プロセスの紹介

よくある営業場面で川田氏自身が実際に行っているセールス・プロセスを披露します。

#### 【3】まとめ

明日から一つ心がけること、変わること。

#### 【4】質疑応答

## M&T研修会 WEB開催（L I V E配信）研修の受講者様へ

### 【ご注意事項】

- (1) 「Zoom」のウェビナー機能にてL I V E配信するため、「Zoom」を利用できるパソコン・通信環境等は受講者様でご用意ください。  
ご予定の視聴環境にて「Zoom」をご利用いただけるか、事前に下記テストページにてテスト接続し、ご確認ください。  
<https://zoom.us/test>
- (2) 「Zoom」の視聴には、インターネットへの接続環境が必要です。接続に係る通信料等は、受講者様のご負担になります。
- (3) 本研修に関する著作権は、講師、名古屋中小企業投資育成株式会社、およびその他の著作権者に帰属します。
- (4) 本研修の複製（ダウンロードのほか、静止画でのキャプチャー取得等を含みます）、上映、公衆送信（送信可能化を含みます）、展示、頒布、譲渡、貸与、翻案、翻訳、二次的利用等は、目的の如何を問わず、お断りさせていただきます。
- (5) 音声・画像の調整は受講者様ご自身でご調整ください。  
受講者様側のネット回線やデバイスに起因するトラブルにより、不具合が発生し受講できなかった場合、主催者は責任を負いません。受講料のご返金はいたしかねますので、予めご了承ください。

### 【受講申込～当日までの流れ】

- (1) 次ページの「受講申込書」に必要事項をご記入の上、F A Xにてご送付ください。  
※複数名での受講を希望される方は個別でお申込みください。U R LおよびI Dは他の方と共有できません。
- (2) 「受講証」は発行いたしません。研修開催日の「3営業日前」に受講者様のメールアドレス宛に、参加U R Lを送信いたします。
- (3) 申し込み受付後、連絡担当者様に「請求書」を郵送いたします。
- (4) 今回のテーマに関しては、事前（当日）の配布資料はございません。研修終了後に、受講者様宛に研修内容をまとめた小冊子をご郵送いたします。
- (5) 研修開始時間の30分前から入室可能です。順次出席（入室）確認をいたします。
- (6) 研修終了後、WEB上でアンケートの回答にご協力をお願いいたします。

## 講 師 紹 介

プルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブ・ライフプランナー

カワダ オサム  
川田 修 氏

・1966年東京都墨田区生まれ。慶應義塾大学法学部卒業。  
 ・1989年(株)リクルート入社。入社から退職まで96カ月のうち、月間目標を95カ月達成、部署最優秀営業マン賞を数回、また全社年間最優秀営業マン賞も受賞する。  
 ・1997年プルデンシャル生命保険(株)入社。営業職の最高峰であるエグゼクティブ・ライフプランナーに昇格。その年の年間営業成績(2001年度の社長杯)でトップとなり、全国約2000人中の1位を達成する。  
 現在は、エグゼクティブ・ライフプランナーとして活動するかたわら、「保険」だけでなく、「本当の顧客満足とは」、「紹介をしてもらえる営業」、「お客様に感動を与える営業」などをテーマに、企業からの講演依頼も年に40回程度受けるなど、営業のプロフェッショナルとして多彩な活動を行う。  
 ・主な著書は、「かばんはハンカチの上に置きなさい」、「僕は明日もお客さまに会いに行く」(ダイヤモンド社)、「知識ゼロからの営業入門」(幻冬舎)、「仕事は99%気配り」(朝日新聞出版)など。

●定 員 30 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 2021 年 6 月 15 日 ( 火 )

●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、「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申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(株)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

<b>受講申込書</b>	誰でもできる 「普通の営業マン」より少しだけ抜け出す方法			2021 年 7 / 6	研修番号 14
<b>貴社名</b>					
<b>住所</b>	〒 -				
<b>連絡担当者</b> (請求書送付先)	<b>氏名</b>	<b>所属名/役職名</b>	<b>Eメールアドレス(任意)</b> 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		
	TEL	-	FAX	-	
<b>受講者名(フリガナ)</b>	<b>所属名/役職名</b>		<b>Eメールアドレス(必須)</b>		
<b>受講者 資料送付先</b> (上記住所と同じ場合は記入不要)	〒 -				
TEL	-				

※ 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。