

「営業するならこれだけは押さえない！」

～営業の基礎から極上スキルまで学ぶ～

営業担当者にとって最初の不安材料は「営業をかけたものの実際に仕事がもらえるのだろうか？」ではないでしょうか。私自身も26年前に創業し現在に至っていますが、営業に好不調があったのは事実です。本セミナーでは、業種を問わず全ての営業に共通するノウハウをご伝授いたします。明日から勇気が湧き、自信に満ち溢れた商談に臨めることをお約束しますので、大いに期待してご参加下さい。

日時 令和5年6月2日(金)
14:00～17:00 (受付 13:30～)

定員 60名(※先着順)

会場 朱鷺メッセ3階 中会議室301
(新潟市中央区万代島6-1)
※駐車場は有料です。駐車券のサービスはありません。

受講料 会員 : 2,000円(1名・税込)
非会員: 6,000円(1名・税込)
※受講票はお出ししませんのでご了承ください。

研修プログラム

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. ヒアリングの自分都合と相手都合

- ・ 売込で売れない営業と、売り込まずに売れる営業の違い

3. 相手都合のヒアリングから次の段階へ

- ・ 潜在ニーズを引き出すためには、お客様の目を過去と未来に向ける

4. 潜在ニーズを顕在化するヒアリング

- ・ 一気に顕在化させる必殺技の質問スキル

5. 商材に付加価値を見い出す営業

- ・ 引出しを多く作る習慣化が商談中に我が身を救う

6. 付加価値を更に分解する

- ・ 付加価値は3種類に分解できる！

講師紹介

営業コンサルタント

浦上 俊司 氏



1963年生まれ。立命館大学経営学部卒。(株)大阪リクルート企画で営業に携わり、ヘッドハンティングにて倉敷紡績(株)に転職。その後学習教材のフルコミッションセールスに転身。独自のセールスタイルを構築し、全国1位を獲得。平成7年独立。インプットの講義だけでなくアウトプットも多用し、‘答えは本人の中に必ずある’の信念に基づき、受講生と一体となった参加型研修・セミナーの講師として活躍中。卓越した理論に定評があり、熱血コンサルタントとして年間150本ペースで研修・講演を行っている。

《申込方法》 右記Webサイト、またはFAX申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

受講料は5/26(金)までに納入願います。受講票はお出ししませんのでご了承ください。欠席する場合は6/1(木)までにご連絡ください。欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。



《振込先》

第四北越銀行 本店営業部 普通預金 No.5063446 口座名 新潟商工会議所
振込手数料はご負担願います。銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしません。必要の場合はご連絡ください。

【お問合せ】 新潟商工会議所 経営相談課(土佐・坂上)

新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7F TEL:025-290-4212(直通) FAX:025-290-4421

営業担当者セミナー(令和5年度)FAX申込書 FAX:025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課
*会員・非会員のどちらかを○で囲んでください *業種を○で囲んでください

事業所名	(会員・ 非会員)		参加者氏名
事業所住所			①
E-mail			②
業種	卸売・小売・サービス・建設・製造・その他()		③
TEL	従業員数	名	④
		※パート・アルバイト除く	

*ご記入頂いた情報は新潟商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

<新型コロナウイルス感染拡大に伴うセミナーの対応について>

・発熱や咳等、風邪の症状がある方や体調に不安のある方は、参加をご遠慮ください。・参加の際マスクの着脱は個人に判断を委ねますが、念のため、マスクの持参をお願いします。・会場の入口に消毒液を用意しますので、会場へ入場の際は手指の消毒をお願いいたします。・今後の新型コロナウイルスの感染状況等の変化に応じて、開催方法の変更もしくは急遽開催を中止させていただく場合もあります。ご理解・ご協力をお願いいたします。