

「営業センス」の磨き方

セミナー番号

9192

～「できる営業マン」と言われるために！～

常に成果を出す営業マンは、よく「営業センスがある」と評されますが、営業センスはトレーニングで養成することが可能です。本セミナーでは、営業センスの意味や、営業センスの養成に必要な「直観力」、「問題発見力」、「展開力」と、新たに「デジタル営業力」を加えて、豊富な演習やディスカッションで実践的に訓練し、営業力の一層の強化を図ります。

I. 「できる」と思わせる、営業センスとは？

- ・営業センスがあるという意味
- ・営業マンに求められる2つの役割
- ・営業センスがある人が持つ3つの能力

II. 営業センスの養成①「鋭い直観力」

- ・直観力を高めるためのモノの見方、考え方
- ・顧客の視点を理解する(考え方、立場、経験等)
- ・直観力の開発【演習】など

III. 営業センスの養成②「問題発見力」

- ・顧客の課題や問題を認識・発見するやり方
- ・問題点の要因を探り、状況把握するやり方【演習】
- ・ヒアリング能力、問題発見力の開発【演習】

IV. 営業センスの養成③「営業展開力」

- ・スタートとゴールの明確化、営業展開案の抽出法
- ・相手に伝える技術(話し方、動作、文章)
- ・展開力の開発【演習】など

V. 営業センスを高めるための「顧客情報収集法」

- ・情報収集の仕組みづくり
- ・情報収集シートの作成と活用【演習】

VI. DX時代に向けての「デジタル営業力」とは

- ・DXの考え方(デジタル営業とアナログ営業の使い分け)
- ・顧客購買行動のデジタル化とは
- ・WEB営業力開発プロセス&開発コンテンツ
- ・法人意思決定プロセスに学ぶ

講師

株式会社 アイル アソシエイツ
代表取締役社長

ひらまつ なおき
平松 直起 氏



日時

2024年10月4日(金)

13:00～17:00

(12:40受付開始)

会場

大阪梅田池銀ビル 12階ホール
大阪市北区茶屋町18-14

10万人・3,000社以上の講演、企業指導数を誇る実践派経営コンサルタントとして、多くの企業の成長へ向けて精力的に取り組む。最新事例や理論を豊富に取り入れた指導方法は、体系的で分かりやすく実践的と好評。現在、企業・官公庁・各種団体において経営指導・顧問を務めるほか、講演やセミナーで活躍中である。

受講料

(消費税込)

特別法人会員 7,700円

法人会員 13,200円

一般 22,000円

お申込方法

自然総研HPよりお申込みください。

お支払方法

お申込責任者様へ請求書をお送りします。会員企業様は、原則、年会費引落し口座より「口座振替」にてお支払いいただきます。

ご注意点

- ・開催日当日の取消しの場合は、受講料を全額お支払いいただきます。
- ・会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。

◆ご提出いただいた個人情報は、本セミナー開催のため、主催者・協力者で共有させていただきます。また、受講者名簿の作成、出欠確認および弊社からの各種連絡、情報提供のために利用させていただきます。



阪急大阪梅田駅茶屋町口・大阪メトロ御堂筋線中津駅より徒歩5分。または、JR大阪駅より徒歩10分。
※お車でのご来場はご遠慮ください。



主催: 自然総研 協力: 池田泉州銀行

株式会社自然総研
(お問い合わせ先 ☎072-751-3331)