

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を学ぶ～

創業する方にとって最初の不安材料は「独立し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、業績に好不調があったのは事実です。つまり創業者にとって最も重要な経営課題は「営業力を強くする」ことだと思います。

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。

カリキュラム

- 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 「ヒアリングには自分都合と相手都合がある」
～売り込んで売れない営業と、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」
～これで一気に顕在化する必殺技の質問スキル～
- 5 「商材（売りもの）に付加価値を見い出す」
～引き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」
～ひと言で付加価値といっても3種類に分解できる～



講師

営業コンサルタント

うらがみ しゅんじ
浦上 俊司 氏

<プロフィール> 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。独自のセールススタイルを構築し、全国1位を獲得。平成7年独立。現在、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人気がある。



日時

令和3年10月18日(月)14:00～16:00

(会場アクセス)

会場

北海道工業技術センター 函館市桔梗町379番地

受講料

無料

定員

15名

問合せ先

(公財)函館地域産業振興財団 産業支援課

TEL:0138-34-2600 E-mail:staff_17@techakodate.or.jp



申込方法

函館市産業支援センターホームページ「創業スキルアップ講座のご案内」の申込みWEB入力フォームからお申込みください。

「創業スキルアップ講座のご案内」申込みWEB入力フォームURL

<http://www.techakodate.or.jp/sangyou/newsup/2020sougyo-skillup/>

こちらのQRコードからWEB入力フォームにアクセスできます。

* ご記入頂いた個人情報は、当財団の事業目的以外には使用いたしません。

《主催：(公財)函館地域産業振興財団、函館市、北斗市、七飯町》

