

今日からすぐに取り組める！豊富な事例と7つ道具

# 実践！営業基礎力アップセミナー

日時	平成30年7月4日(水) 9:30~16:30	会場	もみじ銀行別館1階研修室 (広島市中区銀山町4番10号)
参加費	会員：12,960円 一般：21,600円 (昼食代、消費税等含む)	定員	30名
対象者	中堅社員・若手社員・営業スキルを身につけたい方		

## ●セミナーのねらいと効果

1. 多くの他社事例や成功事例を知り、自社の営業に活かす
2. 営業活動を「作る」「動く」などの具体的行動に落とし込む
3. 前向きになり、ワクワクしながら営業に取り組めるようになる

### セミナーカリキュラム

#### 1. 今さら聞けない営業の基礎

- (1) 営業の3つの基本を再確認
- (2) 変化する営業の常識と前提
- (3) 「重なり」を見つける・作る
- (4) 営業の3つのコツと7つ道具

#### 2. 信頼を構築する3つのポイント

- (1) まず「あなた」を知らせる
- (2) 第三者の声を活用する
- (3) 積極的傾聴～具体・理由・肯定

#### 3. 相手の「欲しい」を起点とした営業

- (1) お客様は「説明」されたくない
- (2) 新聞記事に学ぶ客観的視点
- (3) 興味と解決のマッチング

#### 4. 行動のプロセス化とPDCA

- (1) 操作できる要素を増やす
- (2) ドア・オープナーの設定
- (3) プロセス設定と数値化
- (4) 商談のステップ分解

#### 5. まとめ

講師：ファクター・コンサルティング（幸本陽平事務所） 代表 **幸本 陽平 氏**（こうもと ようへい）



一橋大学商学部卒、2008年中小企業診断士登録

日本ロレアル(株)にて、百貨店向け高級化粧品のカスタマーリレーションシップ・マーケティングに従事。全国100店舗超の会員を対象に、ダイレクト・マーケティングやポイントシステムの運営、会員向けイベントの企画などを担当。当時日本初のラグジュアリーコスメティックブランドのEコマース立ち上げにも参画する。その後、カネボウ系百貨店化粧品ブランドに転職し、ブランドの再構築を経験。現在、ファクター・コンサルティング（幸本陽平事務所）として独立。

マーケティングを中心としたコンサルティングや研修を提供し、ひろしま産業振興機構ではチーム型支援ナビゲーターとして中小企業の支援も行っている。