

5月16日（水） 【無料】第4回若手社員向け営業セミナー

（営業未経験者、経験3年以内の営業経験者向けセミナー）

営業のやり方と営業スキルを身につける方法

～ 顧客の立場で考え、課題を解決し売上を上げる営業のやり方と営業スキル ～

今日の営業では、顧客のことをよく知らず商品を買ってくれる顧客を探す、買ってくれるようお願いするのではなく、顧客を理解し、顧客の立場で課題や商品による解決策を考え提案する営業が必要になっています。未経験、経験の浅い営業の方が、適正な営業力を身につけ成長するために必要なスキルや今からすべきことをご紹介します。

開催概要

日 時	2018年5月16日（水） 15：30～17：30（受付15：00～）		
会 場	株式会社アビタス セミナールーム 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー15F （JR新宿駅南口 徒歩3分、都営線・京王線新宿駅A1出口 直結）		
定 員	50名様	参 加 費	無料
対 象	3年以内の営業経験者、営業未経験者、営業管理・指導担当者、人事教育関係者		
共 催	株式会社セントリーディング 株式会社アビタス	東京海上日動火災保険株式会社 株式会社東海日動パートナーズTOKIO	一般社団法人日本IPO実務検定協会
プログラム 講演内容	講演 「営業のやり方と営業スキルを身につける方法」 15：30～17：30 営業に最も大切なことは顧客の立場で課題や商品の価値を考えることです。 顧客の立場で考え、課題を解決し売上を上げる営業のやり方や営業力を身につけるためにすべきことをご紹介します。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業とは何か？ …商品を買ってもらうのではなく、顧客の課題を解決し売上を上げる仕事 ✓ 顧客の課題を解決し売上を上げる活動とは？ …顧客の立場で課題や解決策を考え、提案するプロセス ✓ 顧客の課題とは？ …顧客の課題を理解するために必要な3つの情報＝なぜ？なぜ？を考える ✓ 顧客にとっての商品とは？ …商品の価値（課題解決）を考える方法＝何をするか？を考える ✓ 営業にとって必要な顧客との関係 …相談される関係を構築する方法、コミュニケーション ✓ 営業力を身につけるためにすべきこと …必要なスキルと知識、これからすべきこと 		
講 師	桜井正樹（株式会社セントリーディング 代表取締役） 営業専門のコンサルティング・アウトソーシング会社で各企業の提案型営業・課題解決型営業強化に従事、その後、大手マーケティング会社で課題解決型営業専門のセールスソリューション事業立上げおよび事業責任者を経て、2009年に株式会社セントリーディングを設立。法人向け課題解決型営業を専門に支援企業は150社を超える。		

お問合せ・お申込み

お申込み先	お問合せ・お申込みは以下のメールアドレスまたは電話番号よりご連絡ください。 株式会社セントリーディング セミナー担当 (E-mail) info@centleading.co.jp / (TEL) 03-5909-7740	
お申込み方法	お申込みの際には 右記の申込情報を記載ください。	<ul style="list-style-type: none"> ・お申込みセミナー名および開催日 ・参加される方のお名前、所属部署、役職、ご連絡先（メールアドレス・電話番号） ・会社名およびホームページのURL（ホームページがない場合は業種、事業内容）

※ お申込みにつきまして、競合サービスの提供企業様にはご参加をご遠慮いただくこともございます。
 ※ お申込み情報は、受付管理のため共催会社共同で管理し、各社ホームページ掲載の個人情報保護方針に基づき適正に管理いたします。
 （共催会社個人情報保護方針・プライバシーポリシー）
 株式会社セントリーディング http://www.centleading.co.jp/privacy_20140724.pdf
 株式会社アビタス <https://space.abitus.co.jp/privacy.html>
 東京海上日動火災保険株式会社 <http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/about/policy/kojin.html>
 株式会社東海日動パートナーズTOKIO <http://www.tnp-tokio.co.jp/privacy/>
 一般社団法人日本IPO実務検定協会 <http://www.ipo-kentel.or.jp/privacy.html>