

効果的なプロセス設計から、成果が上がるコミュニケーションスキルまで！

リーダーのための
部下に
教えたい
売上を伸ばす
強い営業をつくる

営業力アップ 7つのスキル

講座内容

1. 戦略的な「営業コミュニケーションスキル」
 - ①会話了解と相談了解を取る
 - ②自分の営業雑談のタイプを知る
 - ③抵抗を分類して予防する
 - ④クロージングをするのはこの時だけ
 - ⑤タイプ分け営業
2. 長期的視野に立った「ヒアリングスキル」
 - ①情報ヒアリングと本質的ヒアリングは違う
 - ②ヒアリングとは、危機感入れと欲求づくり
 - ③タスクとスタイルの把握こそ、情報収集
3. 能動的営業のための「計数認識スキル」
 - ①初めて入った牛丼屋の今月利益を出そう！
 - ②お客様の現状を数値で把握させるには
 - ③計数把握からのプレゼンテーション
4. 継続的に売するための「顧客分析スキル」
 - ①いま、どこに重点を置くべきか
 - ②顧客管理とスケジュール管理
5. リピート、紹介につなげる「顧客育成スキル」
 - ①見込み客から信者客までの関わり
 - ②顧客育成とは、何をするのか
6. チームで売するための「営業プロセス設計スキル」
 - ①チームで190万円売りたいのか、300万円売りたいのか
 - ②部下指導のためのプロセス設計
 - ③営業プロセス設計事例
7. 部下理解のための「メンタルコントロールスキル」
 - ①売り込みか、営業活動か
 - ②緊張とうまく付き合う方法
 - ③モチベーションの作り方
 - ④感情の動かし方

研修後、ご希望の方には、
社内指導用に、
セミナーPPTデータを
差し上げます

講師

(株)セールスリンク代表取締役 佐藤なな子

1968年静岡県生まれ。
都市銀行勤務、広告制作会社勤務後、ライターに転身。現場取材を通してマニュアルをつくりあげ、現場定着をさせるという体験が、現在のOJT研修にも活かしている。
ラボ・ジャパン株式会社入社。役員として、CSやマネジメント研修、OJT研修を得意分野としている。プロセスマネジメント、業務標準化など「普通の人が普通に働いて成果を出す」仕組みづくりと、現場定着にこだわる。また企業の特性を生かした現場マニュアルやスクリーン設計、マニュアル浸透化・運用指導、覆面調査指導も行う。
様々な形で企業の組織システム構築に関わってきた実績を活かし、介護業から外食産業や旅館業などのサービス業、卸売・小売業でのコンサル実績や、各種法人団体や業種団体での講演実績を持つ。2012年、企業研修や企業のセールス支援を行う株式会社セールスリンク設立。



効果的なプロセス設計から、成果が上がるコミュニケーションスキルまで！

リーダーのための

部下に
教えたい

売上を伸ばす
強い営業をつくる

営業力アップ 7つのスキル

営業マニュアル制作、営業会社の評価制度策定、
営業研修に10年以上携わって得たスキルを、一挙公開！

営業管理者、営業スタッフ育成指導者、チームリーダー **必聴**

効果があったものを総括。評価制度のノウハウからは、営業
成果をあげる営業マンの行動特性を総括。

営業研修では、営業マンのタイプと顧客タイプによる、動機
付けやメンタルコントロール、そして研修やトレーニング方法を、ご紹介！

数多くの営業マンや営業会社を、様々な視点で見えてきたからこそお伝えするこ
とができる、効果的で成果に直結する、「営業力アップの7つのプロセス」です。



こんな方、
こんな企業に！

- ・属人的な営業スキルに頼りがち
- ・組織・チームとして、売上獲得の仕組みを考えている
- ・少ない営業力を、最大限に活かしたい
- ・従業員確保が難しく、離職防止のために賃金が上がる一方
- ・若年営業マンの育成に、悩んでいる
- ・体系的に営業スキルを学ぶ機会が欲しい

得られる効果

- ・成果につながる営業コミュニケーションを学ぶことができる
- ・効果的な営業プロセス設計を学ぶことができる
- ・営業スタッフのメンタルコントロールについて学ぶことができる
- ・部下の営業指導を、体系的に行うことができる

実施要項

日時●平成28年11月16日（水）午後1時30分～4時30分

会場●戦災復興記念館 5階会議室（青葉区大町2-12-1）

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。
なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料●会 員1名2,000円 } 受講料、当日受付にて
●一 般1名8,000円 } (税込、テキスト代含む)
(昼食は各自お取り下さい。昼休憩1時間)

定員●100名（定員になり次第、締切りとさせていただきます）

講師●(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子 氏

申込●（公社）仙台南法人会事務局

☎022-246-3614 FAX246-4520

(---キ---リ---ト---リ---線---)

【営業力スキルアップ 7つのスキル講座】受講申込書

仙台南法人会行

FAX:022(246)4520

平成28年 月 日

法人名			
所在地	〒		
電話番号		受講者名	
FAX番号		受講者名	

※ご記入いただいた情報は、法人会からの各種連絡・情報提供に利用するほか、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。また、セミナー時に撮影した写真を当会会報「せんだい美名実」・ホームページ等において公開する場合があります。