

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・営業責任者・営業パーソン
店舗責任者・販売員
※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加は
ご遠慮ください。

■受講スタイル：
【5月開催】 会場受講(札幌研修センター)
【6月開催】 会場受講(大阪研修センター)または オンライン受講
【8月開催】 会場受講(東京研修センター)または オンライン受講
※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

■受講料：(税込)

| | | |
|----|----------|----------|
| | 法人会員 | 一般 |
| 1名 | 167,200円 | 188,100円 |

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金は
いたしかねます。

■報告書に 本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・担当者)の
ついて：皆様に報告書をお送りしています。
申込フォームに送付の可否と送付先情報をお知らせください。
※受講者ご本人様が社長(セミナー担当者)の場合は不要です。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料
の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、
あらかじめご了承ください。
(例：「Infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください



営業スキル5か月

<https://www.nisouken.co.jp/>





会場・お問い合わせ先

5月開催
札幌研修センター
〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13
NKエルムビル2F
TEL (011) 729-2141
FAX (011) 729-2145

6月開催
大阪研修センター
〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739

8月開催
東京研修センター
〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
TEL (03) 5632-3030
FAX (03) 5632-3051




■福岡研修センター TEL (092) 475-1466
FAX (092) 482-8392

■名古屋研修センター TEL (052) 483-0471
FAX (052) 483-0500

■広島営業所 TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

■シリコンバレーオフィス



※新型コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENの
ホームページをご確認ください。
※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、
その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、
開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。
あらかじめご了承ください。

経営感覚を持った真の営業パーソンを目指す

営業スキルアップ 5か月セミナー

お客様に選ばれる
営業・販売スタッフを育てます。

しっかりインプット・アウトプットができる環境がある=結果が変わる



顧客接点UP

- ・訪問件数
- ・電話件数
- ・お手紙・はがき



スキルUP

- ・計画力・管理力
- ・提案力
- ・話法・プレゼン力



営業マインドUP

- ・お役立ちの精神
- ・信頼関係・ねばり強さ
- ・アフターフォロー

このセミナーでは、営業・販売の基本を学び、学んだことを仕事で実践すること
で結果をつくりだしていきます。いかにお客様を増やすか、いかにお客様に自社
の商品を選んでいただくかということを具体的に学びます。



札幌会場担当講師
笠松 優喜
NISSOKENセミナー講師



大阪会場担当講師
末武 弘稔
NISSOKENセミナー講師



東京会場担当講師
石橋 和明
NISSOKENセミナー講師

2024年開催日程 ◆1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

| | 第1講 | 第2講 | 第3講 | 第4講 | 第5講 |
|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| 札幌研修センター | 5月27日(月) 28日(火) | 7月3日(水) 4日(木) | 8月6日(火) 7日(水) | 9月3日(火) 4日(水) | 10月3日(木) 4日(金) |
| 大阪研修センター オンライン | 6月 6日(木) 7日(金) | 7月16日(火) 17日(水) | 8月19日(月) 20日(火) | 9月12日(木) 13日(金) | 10月15日(火) 16日(水) |
| 東京研修センター オンライン | 8月 8日(木) 9日(金) | 9月10日(火) 11日(水) | 10月 7日(月) 8日(火) | 11月 5日(火) 6日(水) | 12月12日(木) 13日(金) |

第1講1日目は上司の方も一緒にご参加いただき、受講生と期間中の目標設定の擦り合わせも行います。
[参加のメリット] サポーターとも情報交換を行えるため、受講生をより効果的にフォローできます。(受講生と同じ人数まで参加可)

NISSOKENのセミナーは
NISSOKEN 全国1万4,442社の企業で導入され、これまでのべ109万名の皆様にご受講いただいています。

| | | |
|---|---|---|
| <p>セミナー事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・階層別、体系的なセミナーの開催 ・ラーニングアプリGrowthCollege ・講演会、講師派遣 ・海外視察 | <p>コンサルティング事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営指導、経営コンサルティング ・財務診断、社風診断 ・経営診断および指導 | <p>出版事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月刊『理念と経営』の出版、販売 ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売 ・ビジネス書籍の出版、販売 ・各種教材の開発、販売 |
|---|---|---|

「個人情報のお取り扱いについて」~下記の内容に同意の上、お申し込みください~

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

セミナーの特長

01 お客様とのつながりを深める

お客様から選ばれるには、関係性が大切です。訪問、面会(オンライン商談を含む)、はがき、電話、SNSを駆使してお客様とつながりを深めます。

03 お客様のお望みごと、お困りごとを引き出す

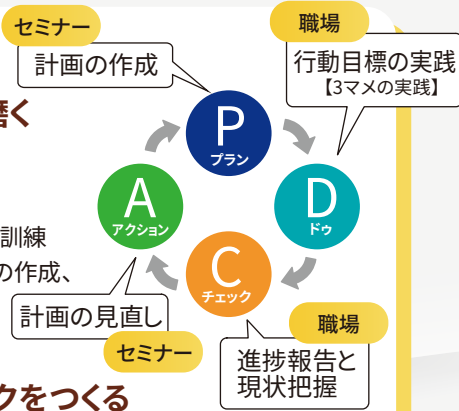
お客様に選ばれるためには、お客様のお望みごと、お困りごとを知り、解決の助けになることです。そのための質問話法、提案手法を学びます。

02 営業販売のスキルを磨く

プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を高めるため、電話営業・飛び込み営業等のアプローチ訓練などのロールプレイングや動画・スライドの作成、販売実習を行い、スキルを磨きます。

04 参加者とのネットワークをつくる

他社、異業種の情報提供、お客様目線でのアドバイス、目標達成へのサポートなど、様々な情報を交換します。



セミナーの効果

01 営業スキルを高め、売上目標を達成する

02 計画営業(PDCA)ができるようになる

03 提案能力を高め、お客様との関係性を強化する

04 お客様へのお役立ち精神を高め、モチベーションが向上する

05 お客様から選ばれる「なくてはならない企業」「なくてはならない営業・販売スタッフ」になり、売上(粗利益額)アップへ貢献する



受講企業へのインタビュー



株式会社
イトウ時計店
代表取締役
江藤 見輔 様
宝石・貴金属・
時計・眼鏡・
小売業
(福岡県)

YouTube



セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。

小売業での営業は、目標の設定をしたうえで、それに向かってどうやって具体的な行動をとっていくのが非常に重要になってきます。しかし、実際にはその行動計画を一人ひとりが立てるのが難しい。どうやったら平均的に全員が成長していける会社ができるのかと考えたときに、営業スキルアップセミナーは、目標の設定から行動計画、5W2Hに落とし込み、一番大事な手紙・訪問・電話などアナログ的なところを数値化しながら進捗管理をしていくということが、私たちが考えているあるべき営業の姿と一致していると思ったのでセミナーへの参加を決めました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

売上目標を達成するための営業としての原点や基礎的なことをしっかりと学ぶことができ、一人ひとりの売上げが平均的に上がってきました。売上げが上がれば給料も上がりますし、職位も上がります。皆が営業に対して自信をつけ、離職率が下がることが、必然的に今いるメンバーの給料を上げることができ、無駄な人件費がなくなります。みんなの給料を上げながらも、利益が上がっていくという良い流れができてきていると思います。



オグラヤ商事
株式会社
高石 達也 様
調味料の製造・
販売業
(福井県)

YouTube



セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。

自分の営業のスキルアップがしたいという思いが一番でした。異業種の全国の営業の方と関わる機会というのはなかなかないので、いいところを吸収したり、自分の弱みの改善と強みを伸ばしたいと思い受講させていただきました。

どんな気づきや学びがありましたか？

今までは商品売るという営業のマインドでしたが、研修を重ねていくにつれて、お客様のことを知るとか、お客様のために何ができるかというような営業のマインドに切り替わっていきました。新規のお客様は入り込むことが難しいという印象でしたが、お客様が求めているものを話していただく、そういった意識でお客様と接すると、心を開いて話をさせていただくなど身に染みて実感できました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

研修を通じて、「一つの目標に向かって頑張ろう」という意識が生まれ、自分のモチベーションも上がって、より自分も貢献しないといけないという思いが強くなりました。もっとコミュニケーションを増やしていけるような機会をつくっていきたいと思います。

カリキュラム

※期間中は一週間に一度、進捗報告を行い、目標達成に向け実践します。

第1講

企業経営における営業・販売の重要性とその基本

- 売上(粗利益額)の具体的な上げ方
- 売上(粗利益額)アップの6つの特性要因とポイント
- 売上(粗利益額)アップ31の原理
- セールスマナー
- 売上目標の設定と具体的な行動計画の立案

第1講1日目は上司の方も一緒にご参加いただくことができます！

第2講

お客様を知る、商品を知る、売り方を知る

- 何を売なのか？その商品の特性を知れ
- 商品を買と思うな、自分を売れ
- 顧客とは誰か
- 質問上手が提案上手
- 効果的な質問話法



第3講

理念に基づく営業・販売

- 営業理念とは何か
- 営業の基本はお役立ち
- クレーム解決(効果的な対応) - クレームからの顧客創造
- 商品の機能・特徴
- ベネフィット(便益)とエビデンス(根拠)
- 営業販売の実践ロールプレイング

第4講

勝ち続けるための仕組みづくり

- 営業に関する重要度
- なぜ新規開拓が必要か
- 顧客満足営業とは？
- お客様は何を買っているのか？
- 売上目標達成への課題の明確化
- 営業販売の実践ロールプレイング

第5講

継続して売上(粗利益額)目標を達成する仕組みづくり

- 売上アップの具体的な特性要因図の作成と分析
- 自社の売上(粗利益額)アップの4大特性要因図
- 個人の売上(粗利益額)アップの特性要因図の作成と発表
- アフターフォローと顧客満足
- 継続して売上(粗利益額)目標を達成し続けるために



有限会社
デュアルワン
チーフセラピスト
下重 愛美 様
化粧品小売業
(福島県)

YouTube



どんな気づきや学びがありましたか？

1年間の産休育休から復帰後すぐにこの研修に参加させていただきました。最初は本当に数字をつくれるのかすごく不安でしたが、この研修に参加して自分に一番響いたのは「人から購入する動機」の7割は人間関係ということでした。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

LINEの件数だったり、毎日最低でも2枚ずつはがきを送ると決めて、まずは顧客接点回数を一番大事にしていきました。毎月だいたい4名ぐらい過去客の掘り起こしができて、そこから購入につながったり、この研修を通してポイントコンタクトがいかに大事かというのを教えていただきました。

また、研修の中でグループの方からアドバイスいただいたこともたくさんあり、数字に対しても頑張ろうという決意が変わり、たくさんの人に協力をいただいて頑張れました。



倉敷紡績
株式会社
光盛 凌 様
バイオ試薬、
機器の製造・販売業
(大阪府)

YouTube



セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。

営業となってまだ2年目で、営業のことも熟知していなかったもので、もっとお客様への接し方や製品のプレゼンの方法を学びたいというのが、第一にありました。お客様と話していても、こちらばかりが話をしてしまって、どうコミュニケーションをとるのか、人間関係を築いていくのが悩んでいるところでした。

どんな気づきや学びがありましたか？

今回のセミナーで一番よかったのは、ロールプレイングです。ロールプレイングに対する反省点などをご意見いただける機会がすごくよかったです。また、こちらが一方的にしゃべるよりも、営業はしゃべらせるというSPIN話法も学ぶことができました。実績を実際に管理するというセミナーだったので、実際に効果を見られてすごくよかったと思います。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

こちらが「しゃべる」ではなく「質問をする」ことで、お客様との商談の時間が格段に伸びました。得られる情報から受注につながった案件もあり、すごく身になったと思います。また、このセミナーをきっかけに上司とのコミュニケーションも増えました。今後は、お客様に会うことを一番の使命として、お客様の役に立てるような営業マンになりたいと思います。