

参加要領

■受講対象：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：オンライン受講

受講料： (税込)	1名	
	法人会員	一般
	167,200円	188,100円

※フレックスコースが使用できます。
※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願います。
※ご受講生本人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。

■ご案内：セミナー当日のご案内や資料はメールでお送りします。
ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただく
こともあります。

※個別にお送りする内容のため、共通(代表)アドレスは登録できません。

※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。
※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・感染状況により、開催方法を
変更したり、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。

お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741
FAX(06)6388-7739

■東京研修センター 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

■札幌研修センター TEL(011)729-2141
FAX(011)729-2145

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

■シリコンバレーオフィス



メールアドレス ご注意ください
個人メールアドレスをご入力ください。
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

オンライン受講の際のお願い

個室で一人で 受講できる環境を 推奨します	受講生以外の方の のぞき見や聴講は 禁止です	WEBカメラと イヤホンを準備 してください	仮想背景は 使用しないで ください	セミナー画面の 撮影・録画・録音は 禁止です	接続トラブルの際には 電話でサポート いたします

お申し込み方法

セミナー情報、
お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

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

販売営業基礎講座

検索

「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。

販売営業スキルアップ 基礎講座

5時間×月2回

忙しいビジネスパーソンでも
短時間で参加しやすいスケジュール

サポーター制度 導入

実務経営者(サポーター)による
的確で実践的なアドバイス

短時間のセミナーで学んだことをすぐに実践し、売上目標を達成する!!

量

顧客接点UP

- ・訪問件数
- ・電話件数
- ・お手紙・はがき

質

スキルUP

- ・計画力・管理能力
- ・提案力
- ・話法・プレゼン力

心

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

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



講師

末武 弘稔

NISSOKEN 専務取締役

[主な担当セミナー]
・NISSOKEN 可能思考・メソッドSGA 目標実現コース
・新ビジネスモデル実践セミナー
・社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローシップ
1日セミナー

このセミナーは、経営感覚を持ち、お客様から好かれる販売・営業パーソンを育てる新プログラムです。各自で目標を設定し、お客様との接点の「量」と「質」を増加させ、日々の実践を通してスキルを磨いていきます。また、異業種のご受講生と触れ合うことで、新たな情報やお客様目線でのアドバイスを獲得することができます。個人のスキルアップと組織の生産性を高めるためにご参加ください。

2022年 開催日程 毎講 13:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
オンライン	5月12日(木)	5月30日(月)	6月10日(金)	6月23日(木)	7月 8日(金)
	第6講	第7講	第8講	第9講	第10講
	7月22日(金)	8月 5日(金)	8月25日(木)	9月 8日(木)	9月22日(木)

お客様に選ばれる＝なくてはならない企業、スタッフになる!!

特徴

1. 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。

2. 営業販売のスキルを磨く

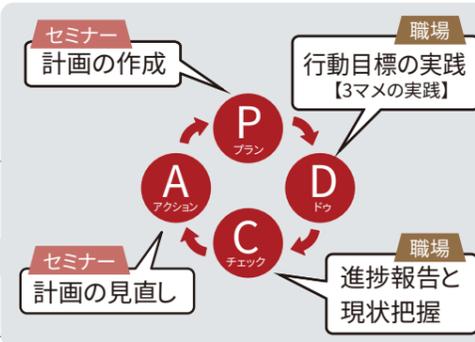
プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を高めるため、動画・スライドの作成や販売実習を行い、スキルを磨きます。

3. 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。

4. 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。



効果

1. 営業スキルを高め、売上目標を達成する

2. 計画営業(PDCA)ができるようになる

3. 提案能力を高め、お客様との関係性を強化する

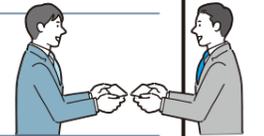
4. お客様へのお役立ち精神を高め、モチベーションが向上する

5. 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、売上アップ(粗利益額)へ貢献する



カリキュラム

- 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
 - ・売上目標の設定と、具体的な行動計画の立案
 - ・営業組織はトップのリーダーシップで決まる(組織づくり)
- 第2講 お客様を知る、商品を知る、売り方を知る**
 - ・何を売るのか? その商品の特性を知れ
 - ・商品を売ると思うな、自分を売れ
 - ・効果的な質問話法
- 第3講 営業計画のPDCAサイクルを回す**
 - ・PDCAサイクルではチェック・アクションのポイント
 - ・お客様の問題解決に向けた4つの提案方法
 - ・セールスマナー
- 第4講 営業理念に基づく営業・販売とは**
 - ・営業理念とは何か
 - ・営業の基本はお役立ちであり営業マインドを高める
 - ・販売実習と営業プレゼンテーションスキルを高める
- 第5講 目標達成がモチベーションをあげる**
 - ・計画なきところに実践なし、プランとは何か
 - ・営業マインドとは何か?
 - ・営業販売の実践ロールプレイング
- 第6講 お客様は何を買っているのか?**
 - ・ベネフィット(便益)とエビデンス(根拠)
 - ・なぜ新規開拓が必要か
 - ・営業販売の実践ロールプレイング
- 第7講 クレーム解決能力を高める**
 - ・売上目標達成への課題の明確化
 - ・クレーム解決(効果的な対応)ークレームからの顧客創造
 - ・提案営業力アップが売上アップに繋がる
- 第8講 営業の4つのサイクルを回すことの重要性**
 - ・リサーチ・プランとは
 - ・アプローチとそのポイント
 - ・クロージングができないと契約にはつながらない
 - ・アフターフォローー販売したあとに営業は始まる～
- 第9講 特性要因図で見える化する**
 - ・計画営業の継続実践とアドバイス
 - ・売上アップの具体的な特性要因図の作成手法と分析
 - ・継続して売上(粗利益額)目標を達成し続けるために
- 第10講 特性要因図と継続的实践**
 - ・個人の売上(粗利益額)アップの特性要因図の作成と発表
 - ・結果成果の要因分析と今後の対策
 - ・表彰式



営業スキルアップを受講されたお客様の声



株式会社
ひかりものJP
代表取締役
水谷 格之 様
動画企画制作
(北海道)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

苦しい経営をしていた当時、その原因は管理計画に課題があると指摘をされ、それを学ぶためのセミナーだと紹介されたので受講しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

体系的な知識を得ることによって、我流で営業をすることがどれほど非効率だったか、また、顧客満足を全く無視して、いかに自分の都合で営業していたのか、と気づくことができました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

セミナーで学んだ筆まめを実践すると、驚くほどの効果がありました。これまで字が汚いという理由で顧客へのハガキを避けていましたが、それでも書くことで想いが伝わり、ひと手間が顧客の印象を変えるのだと実感できました。



嶋屋住設株式会社
代表取締役
高見澤 義光 様
建設業
(長野県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

長野県で建設業を45年続けており、一時は設備屋としてBtoBがほとんどでした。会社が元請化へ方針を変えたため、営業のスキルアップを目的にセミナーへ参加いたしました。

どんな気づきや学びがありましたか?

5マメの大切さ、顧客接点を増やすことの大切さを学びました。商品のアピールの前にお客様のニーズを引き出すSPIN話法(質問話法)は目から鱗でした。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

大口のお客様だけでなく、ご入金いただいた全てのお客様に手書きのお礼状を出すようになりました。そうすることで逆にお礼をいただき、次の仕事も約束していただくことが増えました。手書きのお礼状は効果が絶大だと身をもって実感しました。



トーヨーレンタカー株式会社
部長
安達 路恵 様
販売業
(茨城県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

過去に営業職を10年ほど経験してきました。自分自身の営業スタイルはありましたが、今の世の中の情勢を考慮した上で、環境や状況に対応できる基本的なスキルを習得するために参加いたしました。

どんな気づきや学びがありましたか?

ありがたいことにセミナーの中で、「社長」という大役をいただきました。そのことで社員さんとの関わりや組織としての動きをより具体的に知ることができました。また、5マメはお客様に通じるものがあるということを実感することができました。(休眠客の復活)

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

販売ロープレを通して自社の商品を真に愛することができ、自分自身がいかに計画を立てることが苦手かということを再認識させてもらいました。このセミナーをきっかけに、現在マネジメンセミナーを再受講していますが、より現場に落とし込める環境になっています。



ハイエストラ株式会社
代表取締役
小島 祐平 様
介護事業
(岐阜県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

営業をやったことがない女性社員さんと私の2人で参加させていただきました。当初、彼女はお客様に自社をPRすることを億劫に感じており、なかなかお客様のところへ営業に行けないことが問題でした。

どんな気づきや学びがありましたか?

セミナーでは、チームで数字の報告や行動の共有を行い、お客様のところへ行くことが楽しいと社員さんも感じ始めました。計画を立てて営業を行う大切さや、お客様に自分を売るということを学びました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

このセミナーで一番成果が感じられたのが筆まめです。お客様を訪問した後と契約後にはがきを出すというルーティーンがセミナー後の今では習慣となり、武器になりました。今後は「お客様へのお役立ち精神」の営業マインドをさらに向上させて、全事業所の稼働率100%を達成させます。