

受講手続きのご案内

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。

受講料： (税込)	オーナー会員	一般
1名	167,200円	188,100円
2名	157,300円/名	178,200円/名
3名以上	147,400円/名	168,300円/名
再受講	受講料から1名につき30,300円の割引をいたします	

※お申込み受付後、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。

ご案内：セミナー当日のご案内やセミナー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)のアドレスでは登録できません。
あらかじめご了承ください。

報告書 本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・セミナー担当者)
について：の皆様にセミナー報告書をお送りしています。
申込書に送付の要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。

※セミナー中の撮影・録音・パソコンの使用は、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。
※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。
※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。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

**メールアドレスご記入の際
ご注意ください**
個人のメールアドレスをご記入ください。
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)

会場・お問い合わせ先

福岡研修センター
〒812-0013
福岡市博多区博多駅東2-8-27
博多駅東バネビル5F
TEL(092)475-1466
FAX(092)482-8392
FAX(0120)021-746

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
FAX(0120)757-275

広島営業所
〒730-0013
広島県広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエダビル5F
TEL(082)502-6281
FAX(082)502-6282

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
FAX(0120)938-321

■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

■シリコンバレーオフィス



お申込み

パソコン スマートフォン

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>

F A X 下記の申込書をご記入の上
ご受講される会場宛にお送りください

申込日 年 月 日

営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー 申込書		ご受講いただく研修センターを○で囲んでください			
		福岡	大阪	広島	東京
会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般			
	支払方法	<input type="checkbox"/> 振込(振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> セレクト利用			
会社住所	TEL				
	FAX				
フリガナ	役職	参加状況 <input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講			
参加者氏名	E-Mail 【必須】	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
報告書送付の要否	氏名	役職			
<input type="checkbox"/> 送付する 情報記入してください	E-Mail 【必須】	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
<input type="checkbox"/> 送付しない					

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申込みください～
○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂きました個人情報、日創研グループ((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)および全日本マネジメントコーチング協会のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
○お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

中小企業は全社員で売上を上げなければならない!

営業・販売に特化した
売上アップ5か月セミナー

新規開拓
にも効果的!!

セミナー期間は、
各自が**売上目標、行動目標**を設定し**達成**に向けて、
全体で取り組みます!!

営業・販売のノウハウを、基本から応用まで
徹底的に学び実践します!!

※「営業スキルアップ5か月研修」より名称変更しました。

セミナー実績
(2019年大阪)
目標対比

売上	108.1%
訪問軒数	129.2%
訪問回数	119.3%
電話件数	103.2%
お手紙・葉書	109.6%

<p>量↑</p> <p>顧客接点UP</p> <ul style="list-style-type: none"> ・訪問軒数 ・電話件数 ・お手紙・葉書 	<p>質↑</p> <p>スキルUP</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画力・管理能力 ・提案力 ・話法・プレゼン力 	<p>心↑</p> <p>営業マインドUP</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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

2020年開催日程 第1講 1日目 13:00~19:30 2日目 9:00~18:00 第2講以降 1日目 13:00~19:30 2日目 8:30~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
福岡	5月21日(木) 22日(金)	6月18日(木) 19日(金)	7月16日(木) 17日(金)	8月17日(月) 18日(火)	9月17日(木) 18日(金)
大阪	6月18日(木) 19日(金)	7月28日(火) 29日(水)	8月26日(水) 27日(木)	9月28日(月) 29日(火)	10月22日(木) 23日(金)
広島	8月 3日(月) 4日(火)	9月 7日(月) 8日(火)	10月 5日(月) 6日(火)	11月 5日(木) 6日(金)	12月 3日(木) 4日(金)
東京	10月 8日(木) 9日(金)	11月12日(木) 13日(金)	12月 3日(木) 4日(金)	'21 1月12日(火) 13日(水)	2月 9日(火) 10日(水)

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)

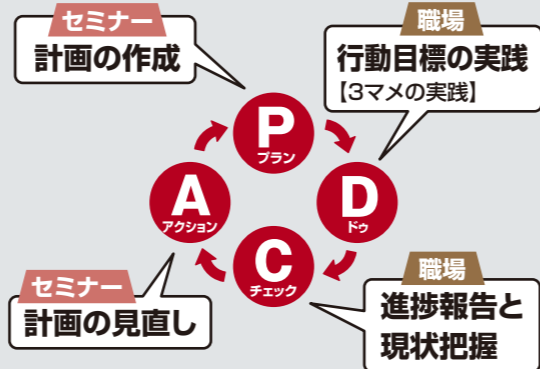
売上を上げるために行うこと

1 行動目標3マメを実践し、顧客接点を増やす (出マメ・ロマメ・筆マメ)

顧客接点と売上は比例します。
まずは顧客接点を増やすことを第一に掲げ、取り組みます。

2 時間と仕事をきちんとマネジメントし、計画的な営業を行う

顧客接点をより多く取るために、具体的な行動計画を立てます。
「いつ・誰に・何を・どのようにして」売るのかを明確にすることで、ムダな時間が減り、一日の時間の使い方にも変化が現れます。



3 毎講の販売実習とロールプレイングにより、コミュニケーション力やプレゼンテーション力を高める

セミナー中に実際の自社商品をプレゼンテーションする販売実習を行います。
商品知識が深まり、顧客視点に立った商品説明ができるようになります。
グループのメンバーやサポーターなどから、買い手側の率直な感想やアドバイスがもらえます。



4 折衝の質問話法や提案手法を学び、磨きをかける

営業に必要な力を身につけるため、質問話法の習得や提案力の強化を行います。

5 実務経営者(サポーター)が的確で実践的なアドバイスを行う

経験豊富なサポーターが期間を通して、丁寧に指導します。
また、必要に応じて受講生の上司とも情報交換を行います。



6 セミナー全体の目標達成を目指し、相乗効果を発揮させる

セミナー内で組織をつくり、全体で売上目標達成に向け行動します。
組織内で情報を共有する方法を学んだり、自分の果たすべき役割と責任を理解することができます。

その結果

- 1 行動計画を立て、**戦略的に営業・販売できる**ようになります
- 2 **自社商品に愛着がわき、誇りを持てる**ようになります
- 3 営業スキルの向上により、**成約率が高まります**
- 4 販売実習で**プレゼンテーション能力を向上**します
- 5 質問話法を学びロールプレイングで**提案能力を高めて**いきます
- 6 営業・販売マインドである**お役立ち精神を深め営業・販売が楽しく**なります
- 7 4か月間の**売上目標・顧客接点目標を達成**します



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

- 売上の具体的な上げ方
- 売上アップの6つの特性要因とポイント
- 売上アップ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

社長(または直属上司)もご一緒に!

- 目標設定
- サポーターアドバイス
- 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
- 商品を買って欲しいと思わせる、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

- 活動報告
- 販売実習
- 行動計画の見直し
- サポーターアドバイス

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

- 活動報告
- 販売実習
- ロールプレイング
- 行動計画の見直し
- サポーターアドバイス

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

- 活動報告
- 販売実習
- ロールプレイング
- 行動計画の見直し
- サポーターアドバイス

第5講

継続して売上目標を達成する仕組みづくり

- 売上アップの具体的特性要因図の作成と分析
- 自社の売上アップの4大特性要因図
- 個人の売上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
- 継続して売上目標を達成し続けるために

- 活動報告
- 特性要因図
- 結果の要因分析
- 表彰式

受講生の声



合同会社ベストフィット 代表社員 浅野 豊茂 様
自動車美容サービス業 (熊本県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

私は営業が大の苦手でした。技術サービスの仕事は自分を売り込むよりもお客様の評価があって成り立つ仕事でもあるので、お客様へお役立ちのために問題解決へ導く提案力を学びたいと思い参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

営業スキルだけでなく、異業種の若い人材と一緒にマネジメントも学ぶ事ができました。経営者の立場で共感し合いサポートし合うことで、5か月間の短い期間で大きな目標をクリアし、一致団結して当時の成果を創り上げることができました。人材育成の自信と良い刺激になったと思います。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

お客様の声をしっかり聴くことを心掛けるようになりました。営業でも話の組み立て方に注意しながら提案することで、売りにくいと感じていた高単価商品も自信を持って販売できるようになりました。このセミナーの良いところは、可能思考セミナー未受講者やセミナーに消極的な新人社員さんでも、前向きになって楽しく学べる所です。新人教育のプログラムにこのセミナーを導入して人材育成に努めます。



株式会社芝寿し 店舗販売課長 北村 泰輔 様
食品業 (石川県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

営業の基本や、組織として営業活動を行っていく上での管理方法などを学びたいと思い参加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?

セミナーでは営業のロールプレイングを通して、違う業種の方々からアドバイスを頂くことにより、商品の動め方や抑揚を入れた提案など沢山のことが学べました。また、活動報告書を使用してPDCAを整理して回していくこと、3マメを実行していくことで、営業活動をより良いものに進化させていくことができました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

セミナー中よりお客様へのお礼状をマネージャーや店舗スタッフと共に送っていました。お客様からはお慶びのお声を頂け再来店に繋がっています。また、営業活動に於いては課内の計画に対し結果の振り返りをしっかり行い、それを次月及び次年度に活かすような営業の進め方に変わってきました。

今後もこの経験を活かし、「店はお客様のためにあり」の理念を実践していきます。