

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・研修教育業関連等、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	164,160円	184,680円
2名	154,160円/名	174,680円/名
3名以上	144,160円/名	164,680円/名
再受講	受講料から1名につき30,000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。  
※受講料の表記に含まれている消費税は8%で計算しています。  
※消費税率が変更された場合、「研修開始日」を基準として税込価格は変更になります。

ご案内： 研修当日のご案内や研修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。

研修報告書 本研修はご派遣いただいた上司(経営者・研修担当者)  
について： の皆様に研修報告書をお送りしています。  
申込書に送付の可否と送付先情報をお知らせください。  
※受講者本人が社長(研修担当者)の場合は不要です。

※研修中の撮影・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。  
※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)

**大阪研修センター** TEL(06)6388-7741  
〒564-8555 FAX(06)6388-7739  
大阪府吹田市豊津町12-5  
**FAX(0120)757-275**

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

**名古屋研修センター** TEL(052)483-0471  
〒453-0018 FAX(052)483-0500  
名古屋市中村区佐古前町17-25  
**FAX(0120)021-747**

**東京研修センター** TEL(03)5632-3030  
〒136-0076 FAX(03)5632-3051  
東京都江東区南砂2-2-7  
**FAX(0120)938-321**

■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**  
Silicon Valley Office

お申し込み

パソコン スマートフォン

日創研 営業スキルアップ

ホームページ  
https://www.nisouken.co.jp/

FAX 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

営業スキルアップ5か月研修 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			
		大阪	福岡	名古屋	東京
会社名	〒 -	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般		
会社住所		振込予定日	月 日		
フリガナ	役職	TEL			
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)	FAX			
参加者	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講			
報告書送付の可否	ご氏名	役職			
<input type="checkbox"/> 送付する 情報記入してください <input type="checkbox"/> 送付しない	送付先情報	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)			

「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～  
○本研修にお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、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 売上アップの研修!!

## 営業スキルアップ5か月研修

研修期間は、  
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!!

研修実績(2018年大阪)  
目標対比

売上	105.7%
訪問軒数	122.7%
訪問回数	113.5%
電話件数	114.8%
お手紙・葉書	109.0%

量↑

顧客接点UP

- ・訪問軒数
- ・電話件数
- ・お手紙・葉書

質↑

スキルUP

- ・計画力・管理力
- ・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

2019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
大阪	5月23日(木)・24日(金)	6月20日(木)・21日(金)	7月22日(月)・23日(火)	8月22日(木)・23日(金)	9月25日(水)・26日(木)
福岡	5月23日(木)・24日(金)	6月17日(月)・18日(火)	7月17日(水)・18日(木)	8月 8日(木)・ 9日(金)	9月17日(火)・18日(水)
名古屋	6月10日(月)・11日(火)	7月11日(木)・12日(金)	8月 5日(月)・ 6日(火)	9月 5日(木)・ 6日(金)	10月10日(木)・11日(金)
東京	11月 5日(火)・ 6日(水)	12月 4日(水)・ 5日(木)	<sup>20</sup> 1月 8日(水)・ 9日(木)	2月 5日(水)・ 6日(木)	3月 4日(水)・ 5日(木)

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、ご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)

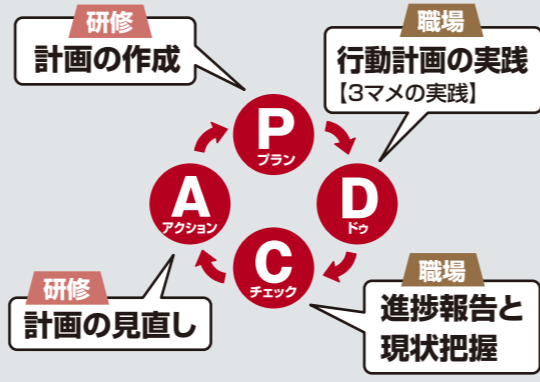
# 売上を上げるために行うこと

## 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・どうやって」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

研修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 研修全体の目標達成を目指し、相乗効果を発揮させる

研修内で組織をつくり、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

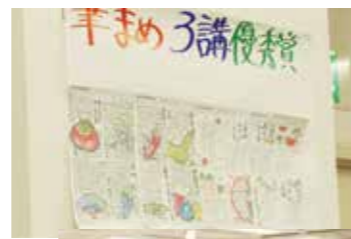
3 営業スキルの向上により、**成約率が高まります**

4 **ねばり強いアプローチ**ができます

5 お客様への**感謝の想いが高まり、営業マインドが強化**されます

6 お客様との**信頼関係が強化され、仕事が楽しく**なります

7 **顧客接点目標・売上目標を達成**できます



# 研修カリキュラム

※期間中、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

目標設定

サポーターアドバイス

組織づくり

社長(または直属上司)も一緒に!

## 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

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

### ご派遣者の声



株式会社いわい  
代表取締役  
岩井 和彦 様  
商社  
(茨城県)

#### 社員様にどのような変化がありましたか?

提供するべき価値やお客様とは何かということが明確になり、営業パーソンの好き嫌い・得意不得意による顧客の偏りがなくなりました。さらに、筆まめを実践し顧客接点を取ることで、お客様からも「人財育成に力を入れ、勉強している企業」と認知され、スタッフや自社の評判も更に良くなりました。その結果、お客様に対する苦手意識がなくなり、関係性を強化することができました。

#### 営業成績がどれほど上がりましたか?

以前は全体の約3割の営業スタッフが営業目標を達成していた状態でしたが、派遣(導入)後は徐々に増え、現在は約8割の営業スタッフが自身の営業目標を達成できるようになりました。

#### 自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

研修に参加した社員さんが会社の方針や目的をよく理解してくれるようになりました。さらに社内サポーターとなって、これから参加する後輩社員さんと共に学びながら、フォローしている状況をつくってくれています。「一人一人が学ぶ」という社風がより強化されたと感じています。

### ご受講生の声



ハイエストケア株式会社  
代表取締役  
小島 祐平 様  
介護事業  
(岐阜県)

#### 研修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?

研修では、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べました。

#### 自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

この研修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研修後の今では習慣となり、武器になりました。

今後は「お客様のお役立ち精神」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。