

売れる営業になるノウハウ公開！ どんな状況下にあっても売れる営業マンになる秘訣！！

「景気が悪いから」とか「震災の影響で」とか、成績が上がらないことを自分以外の所せいにしているませんか？本物の営業マンはどんな状況下にあっても成績を作っています。セミナーでは、本物の営業マンになる秘訣を大公開いたします！！

日時 2012年10月23日(火)

14:00 ~ 17:30

講師 「営業の神様」こと 長澤正雄

場所 名古屋市中区栄1-12-5

トーセンビル7階

コスモスグループ セミナールーム

料金 1人 5,250円(税込)

1社で複数のお申込の場合はお得です！

2人セット価格 9,450円

3人以上 2割引！！

定員 30人 お申込先着順



講師プロフィール

生命保険のセールスマンとしてトップクラスの成績を上げ、その後営業所長、支社長、本社教育部スタッフとして、長年にわたり保険のセールスレディーの採用・教育・同行指導やマネジメントなどを通じ、数多くの人材を育ててきた“実践型コンサルタント”。「営業の神様」の異名を持つ。営業職（セールス）の管理者・指導者に対する指導でも定評がある。株式会社ナインティツ 代表取締役。

☆☆☆ 過去に参加された皆様からたくさんのお声を頂戴しておりますのでご紹介いたします。☆☆☆

セミナーを聞いて、8つのステップの親密化は仕事をスムーズにする上で大変重要と分かりました。今まで、この点に意識を向けて取り組んでこなかったことを反省することが出来ました。明日から、ぜひ実践して行こうと思います。(R.I様)

この営業セミナーは業種・職種に関係なく、学んでおくべきことだと思いました。(T.K様)

まだ新人なのですが、営業の流れが良く分かりました。情報収集と親密化の大切さを感じました。営業の話を切り出す前に、まずお客様との距離を縮めるためにコミュニケーションをとることを実践してゆきたいと思います。(N.M様)

具体的なお話で、とても分かりやすかったです。クロージングの手法が良く分かりました。また、アフター・フォローが疎かになっていたことに気づかされました。ありがとうございます。(E.T様)

提案のタイミングとその後のクロージングへのもって行き方が参考になりました。早速実践してみようと思います。営業の現場で活躍された方の言葉は実感を持って聴くことができました。(A.D様)

お客様の話をどのように聞くか、この聞き方が重要だと知りました。自分が話すことばかり気にしていたので、目からウロコです。お話も楽しく、時間の過ぎるのがとても早く感じました。(S.N様)

申込方法 ⇒ 裏面をご覧ください！！

- 営業の仕事で成功するためには、基本に忠実にあるべきですが、営業マンで「営業の基本」を上司や先輩から教えてもらったという人はほとんどいないのが現実です。理由は、「**営業の基本**」を教えることができる人が企業にほとんどいないからです。
- しかしながら、営業に限らずどんな仕事でも、成果を挙げようと思うのであれば、まずは基本を知る必要があります。そして「基本」は**教えることの出来る人から学ぶ**ことが身につける一番の近道です。日本には昔から「守・破・離（シュ・ハ・リ）」という言葉があります。まず基本を学び（守）身につけたうえでつぎに自分なりに考えて発展させ（破）そこを経て最後に独創的なものを作り出す（離）というものです。ここに言われるように「**まず、基本**」なのです。スポーツのトップ選手や一流の音楽家の皆さんにお聞きしても、例外なく優れたコーチにより**基本から指導してもらって**、どんどんスキルアップし、その結果、トップの地位を獲得することが出来たということをお話になります。
- 今の時代はこれまでのようなルートセールス的な守りの営業では成果を挙げることが難しくなってきました。これからの時代は**新規開拓ができる『攻めの営業』と言われる本物の販売力をしっかり身につけていく**必要があります。『攻めの営業』のための「営業の基本」を聴いていただければ、今まで営業活動を一生懸命頑張ってきたのに、**何故思うような成果を挙げることができなかつたかが見えてくる**と思います。
- 今まで「営業の基本」を学ぶことなく、我流で営業活動を展開していたので、本来やるべきことがほとんどできていなかったことに気がつくはずですよ。
- 今回、「営業の基本」をしっかりと学び、その上で、翌日から教えてもらったことを**一つひとつ現場で実践**していけば、必ず顧客は増えていき、成果が現れてくるでしょう。
- 特に「**営業の基本の8ステップ**」という理論をしっかりとカラダに叩き込んで営業活動を展開すれば、訪問目的がはっきりしてきます。お客様のところに訪問した際に、**何をしないといけないかが良く分かる**ようになるはずですよ。
- さらに、営業で成功するための絶対条件である「**お客様の情報を収集した上で、お客様との良好な人間関係を構築する手法**」を学ぶことができます。これができると、今までちょっと苦手だったお客様のところにも訪問しやすくなるでしょう。
- そして、皆様が販売したいと思っている「商品や製品の必要性」をお客様に理解していただく「**ニード喚起**」も大変重要な営業の要素です。この機会にその手法をしっかりと学んでいくと良いでしょう。
- 最後に、営業活動は一昔前のように**気合や根性で成果を挙げる時代は終わりました**。これからは科学的根拠に基づいた理論的な営業活動を実践していくことで差別化が出来ます。そうなれば、より効率的な営業活動を展開でき、**どのように厳しい時代でも高い成果を挙げる事が可能になる**でしょう。

ナイスコンサルティング（株） 長澤正雄

お申し込み方法

FAXまたはインターネットでお申し込みください。受付は受講料のお振込みにより確定いたします。
 振込先 三菱東京UFJ銀行 名古屋営業部 普通預金口座 6577681 株式会社コスモスアカデミー
 （お振込みの際の手数料はご負担願います。）

ご都合が悪くなられた場合は、出来るだけ代理の方がご出席ください。なお、ご出席いただけない場合、開催日の7日～2日前までの取消しについては、料金（割引前）の30%をキャンセル料として申受けます。なお、返金は振込手数料を差し引いた残りを送金いたします。開催日の前日、当日の取消しの場合は参加費の全額を申し受けます。キャンセルの際はテキストを後日お渡します。お取り消しのご連絡は、必ずFAXにてコスモスアカデミーまでお願いいたします。

売れる営業セミナー お申込先 FAX ⇒ 052-204-2127
インターネット⇒ <http://www.cosmos-ac.jp/>

| | | | |
|-------------|--------------|------------|------|
| 会社名 | アカデミー会員番号() | | |
| 電話番号 () | 内線() | FAX | () |
| 会社所在地(〒 -) | | | |
| ご連絡先 e-mail | @ | お申込責任者様 所属 | お名前 |
| ご出席者様 氏名 | | | 氏名 |
| ご出席者様 氏名 | | | 氏名 |
| お申込人数 合計 | 名 | お申込金額合計 | 円 備考 |