

キーマンに通えれば、売上は大きく伸ばせる

情報営業研修

狙い定めた顧客と良好な関係を築くコツを解説

日程◆20**年**月**日(※) ※1～2日間。

時間◆午前10時～午後5時 ※スライド可能。

会場◆*****

対象◆営業担当者、営業関係者、営業管理者、営業役員、社長の方々



- ⇒初面談でも、口下手でも、キーマンや決定権者と打ち解けられます。
- ⇒相手が進んで話してくれるので、商談の糸口をたやすくつかめます。
- ⇒気難しい顧客とのコミュニケーションやリレーションも大丈夫です。

だれでも**新規開拓**などで成果を収められるようになります。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

【はじめに】今日の営業に特有の問題を解決せよ

I 情報営業のセオリー

～基本的な考え方

1. 情報営業の重要性
2. 情報営業の定義
3. 情報営業の手段
4. 情報営業の目的
5. 営業方法の転換
6. 情報営業と提案営業のつながり
7. 情報営業と提案営業の関係

II 情報営業のノウハウ

～具体的な進め方

1. 情報収集の近道
2. 提供情報の充実
3. 情報提供の注意点
4. 情報提供のコツ

III 情報営業のスキル

～実際の生かし方

1. 情報営業の設計
2. 習慣としての情報営業
3. 情報営業のケーススタディ
4. 情報営業のワークショップ

IV 初回面談の準備

～段取り八分、本番二分

1. 顧客理解の深化
2. 切り抜き記事の仕込み
3. 切り抜き以外の情報提供
4. 会社としての営業支援

V 初回面談の急所

～面談継続の工夫

1. 待ちに待った初回面談
2. 初回面談の冒頭
3. 初回面談の注意点
4. 工程表の提示
5. 面談継続の秘策
6. 既存深耕の留意点

VI 決定権者との初回面談

～特有の困難の克服

1. トップダウンアプローチ
2. 想定外の展開
3. 急進展への対応

【あすから】情報営業と提案営業の連携を重んじよ

関係形成も、情報収集も、「**情報提供**」が断然近道です。

主催◆*****

録画・録音はできません。

内容紹介

市場の成熟度が深まるにつれて習慣性の客回りで得られる注文が減っており、こちらから働きかけて商機をつかむ必要性が高まっています。しかし、「行けない⇒会えない⇒話せない⇒通えない⇒見つけられない」という今日特有の問題を抱える営業が増えています。

「対人能力」と「ストレス耐性」が下がった結果、収益伸長に絶対に欠かせない重要顧客と関係をつくり、距離を縮めることを避けるようになりました。

提案営業の教育指導で知られる講師は、大学進学と同時に新聞奨学生として住み込みで働き、切り抜き記事を活用した独自の営業手法を編み出しました。

本講座では、その講師が「おみやげ持参」を基軸とした「情報営業」のセオリーとノウハウ、スキルについて、初回面談のポイントを交えながら解説します。参加者は、ケーススタディとワークショップを通じ、狙い定めたキーマンに幾度も通えるコツが身につきます。

アイスブレイクも雑談も思いのままです。

講師紹介



和田創研代表
営業再建屋
和田 創
(わだ・そう)

キーマンと
つながることが
できます。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて社員の意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。支出削減でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で甦らせてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した、「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。

その習得の場として、本邦最高峰の「営業精鋭学校」を開催。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAで「営業学」を教える。企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は百回前後。

『結果を出せない営業はこう立て直す』『御社の営業をよくするヒント』など著書は多数。『社員ポスター 社員テキスト』『営業ポスター 営業テキスト』などユニークな研修教材は多数。

受講申込み

まずはお電話をください。
研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。
費用の明細は、見積書にてご提示します。
ご納得いただけましたら、受講申込書にご記入のうえ、ファクスでお送りください。
研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。

お問合せ・ご相談は、
お気軽にどうぞ。

TEL 050-3786-3704
FAX 050-3737-4562

和田創研

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

情報営業研修 受講申込書

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職		
	所在地	〒			
	TEL	-	FAX	-	-
	MAIL				
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	

受講申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本研修の事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。