

お客さまから愛され、選ばれる営業になる

# 新任営業研修

売れて儲かる「顧客第一営業」のツボを解説

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◆新人営業、新任営業、若手営業の方々  
配置転換・出向者、中途採用者の方々

鉄は熱いうちに打て  
最初の教育が重大

新任を早期に一人前の営業担当者に育成できます。

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】営業の心構えを築き、基本をやり抜く

## I 営業の仕事の特性を踏まえよ

思う存分楽しめるかどうかは自分次第

1. 顧客の観点で営業担当者を眺めれば…
2. 営業にとっての“やりがい”の源泉
3. 営業が担う重大な機能とは？
4. 営業は「売ってナンボ」の世界で働く
5. 営業を狭くとらえると成長が遅れる

## II 営業の数字づくりの急所とは？

万能の理念と最大の鉄則を大切に

1. 何が営業に収益伸長をもたらすのか
2. 「顧客第一」を具体行動に落とし込む
3. 重点顧客との関係性を掘り下げる
4. ただちに営業の根本思想を問い直せ
5. 商談のゴールへの距離はこう縮める

## III 数字を押し下げる勘違いとは？

営業の根っこに気づけるなら力が湧く

1. 営業活動の本質と根幹をわきまえよ
2. 失敗と成功は正比例の関係である
3. ブレーキを踏むのはいつだって自分
4. 知識と能力が成績を伸ばすわけでない
5. 成績の最大のネックとなるのは何か

## IV 提案を通じて役立ちに徹する

課題解決に貢献できてようやく一人前

1. 役立ちを前面に押し出して働きかけよ
2. 注目の「提案営業」の基本を理解する
3. 取り組みに必須の2つのキーワード
4. 顧客の側へ立ち位置をシフトさせる
5. 売るものは自分が決めず相手に見出す

## V 心をつかむセールストークとは？

売れない時代に数字を伸ばすポイント

1. セールストークの大原則を外すな
2. 成熟市場のセールストークとは？
3. 顧客第一のセールストークを誓う
4. 売れない時代に売るにはコツがある
5. 真逆話法なら驚くほど数字が伸びる

## VI どこまでも営業力は伸ばせる

継続は力なり、成績優良者を目指す

1. 営業はうまくいかないから楽しい
2. 職能向上と自己成長を叶える呪文
3. 営業を究めるにはセオリーがある
4. これで独自の営業ノウハウが溜まる
5. すぐに取りかかれる営業力の高め方

## VII 総括事例（ケーススタディ）

私が初めて営業の仕事に取り組んだ頃

1. 営業を見て仕事が面白そうだと…
2. 営業活動に対する先入観がなかった
3. 働いているのか、遊んでいるのか
4. 顧客が訪問を心待ちにしてくれた
5. 新規開拓に携われたのが幸運だった

【あすから】営業担当者よ、心の太鼓を打ち鳴らせ

【お願い】身だしなみや名刺交換など、初歩的な営業マナーは職場で教えてください。

社員や部下の教育指導に当たる社長や上司にも有益です。

主催◆\*\*\*\*\*

録画・録音はできません。

## 内容紹介

営業の仕事に就いて最初にどのような教育を受けるかにより、営業としての心構え、仕事の取り組み姿勢などが変わってきます。その後の職能の向上、人材としての成長も決定づけられます。売れない時代、初歩的な営業マナーを身に着けただけでは成果が望めません。

売れた時代と比べ、営業の仕事は難しくなりました。しかし、高度なことを行う必要はありません。いい成績を残すには、売れて儲かる「顧客第一営業」の徹底など、いくつかのツボを押さえなくてはなりません。

本講座では、豊富な指導経験を持つ講師が、**営業の基本中の基本**を明らかにしつつ、**数字づくりのポイント**を噛み砕いて解説します。実際に仕事に携わると、壁にぶつかったり不況に見舞われたりします。そうしたさまざまな困難を乗り越えるうえで大きな力となります。

「鉄は熱いうちに打て」。新人や新任を早期に一人前の営業担当者に育成したいとお考えの社長や上司の方々は、ぜひとも本講座に送り込んでください。

**できる営業へ、覚悟とやる気を植えつけ。**

## 講師紹介



和田創研代表  
**和田 創**  
(わだ・そう)

最初に受ける  
教育が成長を  
決めます。

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](mailto: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

## 新任営業研修 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。