

ありがとうございます。毎回ご参加者から心のこもった感謝メールを頂戴しています。

会社と職場の数字を大きく伸ばす、優良顧客・大口商談を取り込む具体的セミナー

# 中小・地場企業 社長と幹部の営業活動

## 「トップセールス」の成否が生き残りのカギを握る!

最大10名  
じっくり  
セミナー

日時◇2012年3月2日(火) 10時20分～16時40分

会場◇丸の内トラストタワー本館 (東京駅徒歩0分)

20階サブコブ内 和田創研 (千代田区丸の内1-8-3)

対象◇社長・役員・部長など経営幹部の方々

※会場が役員会議室につき座席を増やせません。なにとぞご了承ください。



※満席の可能性がありますが、電話でお問い合わせのうえ、ファクスでお申し込みください。

### 内容紹介 (行動への意欲と喜びが湧く指導)

中小企業、地場企業の多くが業績の低迷に苦しんでいます。例えばメーカー。技術力や製造力の部分で劣っているとは限りません。しかし、大手企業や中央企業と比べ、たいていは「営業力」の側面で後れを取っています。

仕事の受注や商品の販売が落ち込む現在、営業活動に注力しなくてはなりません。とはいえ、営業部門が弱いとか営業担当者が少ないところもあります。となると、社長や役員がいわゆる「トップセールス」を積極的に推進せざるをえません。

本講座では、経験豊富なトレーナーが、果敢な働きかけをためらいがちな社長を念頭に置き、売れない時代における営業の常識⇒基本⇒実践について解説します。経営層や管理職が社員や部下を指導する際にも即使えるヒントになります。

縮む予算、減る顧客・・・待っていても仕事は取れない、商品は売れない。

### 内容構成 (確実に身になる納得のコーチング)

【はじめに】 減る一方の引き合いを前提にしたら会社が回っていかない

#### 第Ⅰ部◆常識編／トップセールスが加速する第一歩 ～営業に対する固定観念をリセットせよ

1. トップセールスならではの4つの重要性と効用
2. 会社が回る、社員を養える収益の形成が目的だ
3. 営業が強い会社と弱い会社、スイッチはどこ?
4. 業績は商品力×営業力。健全経営の両輪である
5. 営業に自信を持ってなくしている最大の勘違い
6. 営業の能力がなくても十分な成果は生み出せる

#### 第Ⅱ部◆基本編／ここに気づけば営業が好きになる ～決め手は自分のストレスを減らすこと

1. [哲学] 営業とは何かという根源的な問いかけ
2. [開眼1] 立ち位置を変えると見えてくるもの
3. [開眼2] シャベリをやめると見えてくるもの
4. 営業が苦手と感じるなら商談をやってならない
5. 自分に魔法をかけてしまう松下幸之助の言葉
6. 「ミラーの現象」を知るとレベルアップが叶う

#### 第Ⅲ部◆実践編／ここが分かれば営業がらくになる ～顧客開発、受注・販売の進め方とポイント

1. 何がトップセールスの収益を大きく左右するか
2. 例の「エンヤコラ」は成約の重大なカギである
3. 営業活動を台無しにする禁止事項・禁止トーク
4. 「もう来なくて結構です」という言葉の背景
5. 成果を上げられる人と上げられない人の違い
6. ①アプローチをどう行うか (つかみ理論)
7. ②訪問・面会をどう行うか (呼び水理論)
8. ③商機発見をどう行うか (泣く子理論)
9. ④提案をどう行うか (押し返し理論)
10. ⑤クロージングをどう行うか (バランス理論)

【おわりに】 社長はソリューションにより大型案件の刈り取りを目指せ

主催◆和田創研

「営業活動が活発にならないと、閉鎖感・先細り感を打破できない」。

## 講師紹介



和田創研代表  
**和田 創**  
(わだ・そう)

チェンジコンサルティング一筋。「営業発の全社改革」にこだわり、全国の顧問先で業績の回復や伸長を成し遂げてきた。「顧客第一・価値提供・利益重視」をキーワードに経営革新・マーケティング改革を断行し、多くの勝ち組企業を育てあげる。

不毛の“ガンバリズム”と決別、「環境適応と経済合理性」を2本柱とした営業指導に対し、経営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セールスの思想とソリューションセールスの技術に根差した“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。

また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別経営相談に応じる。さらに、NPO法人営業実践大学理事長として営業の技術確立と地位向上に尽くすほか、MBA（社会人大学院）講師として営業教育に当たる。

なお、無料配信の講演映像『月刊トップセミナー』は社長・幹部と次世代リーダーを中心に熱心なファンを持つ。年間の講演実績は2百回に迫る。

新しい顧客、新しい売上げが社内を元気にする一番の良薬です。

**参加申込み** ※終了後、希望者のみ喫茶室にて講師を交えた60分前後の歓談をご用意します。

### 申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。折り返し、当社より請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。
- ホームページほかで確認させていただき、お断りすることがあります。理由を明らかにする義務を負いません。
- キャンセルのご連絡は3日前までをお願いします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

**お申込みFAX 050-3737-4562**

※「1社貸切」は別日程をお願いしております。

### 参加費

**66,000円**（1名当たり。教材費・昼食代込。消費税別途）

### お問合せ先

#### 和田創研

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3  
丸の内トラストタワー本館20F

TEL 050-3786-3704

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP http://wadasouken.co.jp

## 社長と幹部の営業活動 参加申込書 2012. 3. 2 ※同業者および個人のお申し込みはご遠慮ください。

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	—	—	TEL	—	—
	FAX	—	—	MAIL		
参加者	氏名	所属		役職		
参加者	氏名	所属		役職		
参加者	氏名	所属		役職		

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナー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。