

ニューヨークの
トップセールスマンの
営業テクニク、
知りたくないです
か？



ぜひ、知りたい！

ニューヨークの営業セミナー

講師紹介



Yuki Nose

国際ビジネス代表
日系アメリカ人経営アドバイザー
大阪市立大学非常勤講師
海外勤務25年・世界50ヶ国勤務
東京大学・大阪大学でも講義

経歴

ハーバード大学大学院卒業
国際連合 企画顧問・事務所長
アメリカ連邦政府官民連携事業経営
(ホワイトハウス委託事業)

リーマンショック時に倒産寸前の
アメリカ企業を買収。マネーメン
ト、マーケティング大改革を行い、
経営V字回復。アメリカ政府との官民
連携事業企業へ発展させる。

GAFA、マイクロソフト社、などの
共同事業を通じ、世界躍進企業の
最新マーケティング・マネーメン
トを自社に取り入れる。

世界大手企業の成功事例を、ビジ
ネスパートナーとしての業務経験、
社員への聞きとりに基づき、生き生
きとした具体的事例と共に教える。

プログラム

- 1. 戦略的営業とは【シュミレーション・ビデオ】**
 - ・ セールスファネルから営業戦略を考える
 - ・ マーケティングをとり入れた戦略的営業ステップ
 - ・ 差別化とUVP：営業手法への取り入れ方
- 2. アポ取り【実習・演習】**
 - リストが命！マーケティングを使ったリスト獲得法
- 3. ラポール【ロールプレイ】**
 - 最初に必要な「あること」：抑えるべきポイント
- 4. ヒアリング【ケーススタディ・ロールプレイ】**
 - 質問力が営業力を決める！NLPで質問力・聞く力UP
- 5. 営業プレゼン【プレゼン実践+フィードバック】**
 - プレゼン実践+フィードバックで、プロプレゼンターに！
- 6. 質問に答える【シュミレーション】**
 - 難しい質問は、こう答えよう。全ての質問に答えるには。
- 7. クロージング【ケーススタディ】**
 - クロージングに強くなる！最強5クロージング
- 8. まとめ【演習】**
 - ・ 背中を押す、この「ワンモアステップ」
 - ・ 紹介・リピートがトップ営業マンを作る

こんな人にオススメ

- ・ トップ営業をめざす営業社員

こんな結果が
得られます

折角アポがとれたのに成約に結び付かない。そんなご経験はないですか？多くの営業研修がテレアポのスク립トから始まります。本講座では他の営業研修で教えない「秘訣」を教えます。多くの営業マンが見逃していること、それがこの研修でわかります。

受講者の声

- ・ 「受け身で研修を受講するのではなく、参加型研修だったので、今後の意欲にも繋がる研修でした。」
- ・ 「実技・実体験談がわかりやすい。」
- ・ 「セールスファネル・セールスステップを学べてよかったです。段階ごとに再確認できました。」
- ・ 「自分が今思っている営業に対する悩みなどを、解決できるヒントなど知識をたくさん知れてとても参考になりました。」
- ・ 「ペットボトル飲料を売るロープレが実践的でよかった。」
- ・ 「今までわからなかったこと、何となくしていたことをジャンル分けしてステップ毎にやるべきことを明確化できてよかった」
- ・ 「新規顧客獲得のための新しいマーケティングセールスというのがとてもためになりました。」
- ・ 「営業の7STEPが学べたことがとてもよかったです。聞き取りの大切さを改めて感じました。」
- ・ 「営業の基礎的な事からマーケティングについての事など幅広く学ぶ事ができた。今後の営業活動に取り入れていこうと思う」

お問い合わせ



国際ビジネス

URL : kokusaibz.com, メールinfo@kokusaibz.com
大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 923-1331号

