

トップ営業をめざす営業職のための



ニューヨーク発

提案営業の極意研修

講師紹介



Nose Yukiyo

社長のための経営事務所 所長
中小企業診断士
日系アメリカ人
大阪公立大学非常勤講師

経歴

ハーバード大学大学院卒業
国際連合 事務所長
アメリカ商社経営
(ホワイトハウス委託事業)
東京大学・大阪大学でも講義

リーマンショック時に倒産寸前のアメリカ企業を買収。マネジメント、マーケティング大改革を行い、経営V字回復。ホワイトハウス委託事業を行うアメリカ商社へ発展させる。

ニューヨーク、シリコンバレー、ワシントンに3拠点とし、世界躍進企業の最新マーケティング・マネジメントを自社に取り入れる。

最新ビジネスモデル・ビジネス戦略を、業務経験に基づき、生き生きとした具体的事例と共に教える。

プログラム

- 1. セールスファネル【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営業戦略
- 2. 提案営業とコンサルセールス【演習・ケーススタディ】**
 - ・ 差別化とUVP：営業手法への取り入れ方
 - ・ 提案営業の極意
- 3. 質問力とヒアリング力【ロールプレイ・グループワーク】**
 - ・ 質問力が営業力を決める！NLPで質問力UP
 - ・ 「流れるような質問」力とヒアリング力
- 4. 営業と交渉術【ケーススタディ・ロールプレイ】**
 - ・ いつ交渉？何を交渉？誰と交渉？
 - ・ 営業交渉チェックリストで準備万端
- 5. 顧客管理と時間管理【実践+フィードバック】**
 - ・ 紹介・リピートがトップ営業マンを作る
 - ・ 80：20ルールで営業を効率化
- 6. まとめ**

こんな人にオススメ

- ・ トップ営業をめざす営業マン
- ・ 法人営業でワンランク上をめざす営業職

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



社長のための
経営事務所

