

トップ営業をめざす営業職のための



売上倍増

《ニューヨーク式》提案営業

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
経済産業省認定経営革新等支援機関

経歴

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

■専門分野:経営革新、経営戦略策定、財務、人事、営業、マーケティング、輸出・海外展開

■研修:東京大学・大阪大学でも講義。参加型・体験型研修が人気。楽しい・面白い・わかりやすいと好評。

■コンサル:現場主義。経験に基づくアドバイス+経営者に寄り添った伴走支援でリピート続々。

プログラム

1. 「できる営業マン」は「頭を使って営業」
 - ・ セールスファネルから営業戦略を考える【ゲーム】
 - ・ マーケティングをとりいれた営業戦略【シュミレーション】
2. 提案営業って実はコンサルだったんだ
 - ・ 差別化とUVP:営業手法への取り入れ方【演習】
 - ・ 提案営業の極意【ケーススタディ】
3. 質問力とヒアリング力が営業の全て！
 - ・ 質問力が営業力を決める！NLPで質問力UP【ロールプレイ】
 - ・ 「流れるような質問」力とヒアリング力【ゲーム】
4. 営業と交渉術
 - ・ いつ交渉？何を交渉？誰と交渉？【演習】
 - ・ 営業交渉チェックリストで準備万端【グループワーク】
5. 顧客管理と時間管理
 - ・ 紹介・リピートがトップ営業マンを作る【演習】
 - ・ 80:20ルールで営業を効率化【グループワーク】
6. まとめ

こんな人にオススメ

- ・ トップをめざす営業マン
- ・ 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

- ・ 提案営業が効果的にできる
- ・ 営業管理が効率化する
- ・ 80:20の法則でLTVが向上する
- ・ 質問力・ヒアリング力UPで成約率倍増

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。」
- ・ 「営業の基礎的なこと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

