

2022
年度

本庄早稲田塾



売上UP
に直結!

8ステップで主導権を握る 営業クロージングトーク術研修

開催日 2022年 9月8日(木)
会場 早稲田リサーチパーク・コミュニケーションセンター
開催時間 午前9時30分～午後4時45分
受講料 8,000円(税込、テキスト代含む)
定員 30名
対象者 営業担当者など
講師 Accept 代表 赤嶺 哲也 氏



研修のポイント

営業を実際の売上に結びつけるためには、契約にいたるまでのクロージングが肝心です。“45種を超える業界”で成果を出してきた、“行動心理学”に基づいた営業クロージングトーク術により、**開始5分でお客様の心をつかみ、売り込まなくても売れる**商談の進め方について、「実際の成功トーク事例」を交えてレクチャーをします!

- ポイント1 商談をリードする“3つの条件”
- ポイント2 主導権を握る“8ステップ営業トーク術”
- ポイント3 ロールプレイングでの実践

実証済みの売れる営業トークを学び、売り上げを伸ばす機会としてぜひ当研修をご活用ください。

※ 感染症対策の観点から、換気や消毒、ソーシャルディスタンスに配慮して実施いたします。

当財団の感染症対策についてはHPをご確認ください。

【問い合わせ・申込先】

(公財) 本庄早稲田国際リサーチパーク
地域振興支援部

〒367-0035 埼玉県本庄市西富田1011
TEL 0495-24-7455 / FAX 0495-24-7465
E-mail : seminar@howarp.or.jp
http : //www. howarp. or. jp

- **【申込】 WEB・FAX・E-mail**
上記のいずれからでも申込が可能。FAXの場合は裏面の「研修受講申込書」にてお申込み下さい。
※ 受講料は研修開始3営業日前(9/5)までにお振り込みください。9月5日以降のキャンセルの場合、原則として返金できません。予めご了承ください。
※ 定員を大幅に下回るか、または天候不順により日程の変更もしくは中止させていただく場合があります。

【会場案内図】

会場までの 交通アクセス

- 関越自動車道から
- 国道17号
伊勢崎方面から
- 国道254号
児玉方面から
- 本庄市街地から
- 寄居方面から



駐車場(無料)の利用が可能です。

※新型コロナウイルスの感染の状況により、延期または中止になる可能性があります。詳しくはHP等にてご確認ください。

主催：(公財)本庄早稲田国際リサーチパーク

後援：(一社)埼玉県経営者協会

協力：本庄商工会議所、児玉商工会、美里町商工会、神川町商工会、上里町商工会、くまがや市商工会、寄居町商工会



研修HPへ



企業名		研修窓口担当者			
代表者		部署			
所在地	〒	氏名			
		TEL			
		FAX			
従業員数		E-mail			
業種	1.製造業 2.卸売業 3.小売業 4.サービス業 5.建設業 6.情報通信業 7.運輸業 8.その他 ()	研修情報の入手先	1.Eメール 2.FAX 3.チラシ 4.財団HP 5.市報 6.その他 ()		
(フリガナ) 受講者氏名	所属部署	役職	年齢	性別	
			歳		
			歳		
			歳		
			歳		

※ 財団での受付完了後、「受付票(申込受付確認票(兼)請求書)」をお送りいたします。届かない場合には、お問い合わせください。

※ 研修開始3営業日前(9月5日)以降のキャンセルの場合、受講料の返金はいたしません。予めご了承ください。

※ 定員を大幅に下回るか、または天候不順により、日程の変更または中止の場合があります。

日時	内容	講師
9月8日 (木) 午前9時30分 ～ 午後4時45分	<ul style="list-style-type: none"> お客様に主導権を握られる商談の問題点 営業が商談をリードする“3つの条件” 営業戦術ではなく、栄業選術を学ぶ 主導権を握る“8ステップ営業トーク術” 営業戦略分析ワークシートにより、商品の“売りのポイント”を知る 主導権を握る営業トークの構築法を学ぶ 自社製品で営業トークを考え、ロールプレイングで実践 <p>※カリキュラムは変更する場合があります</p>	Accept代表 赤嶺 哲也 氏 【プロフィール】 東京理科大学卒業。化成品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所統括責任者となる。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3,200名を超えるお客様へ最高クロージング率94.2%を記録。その後、営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。 著書：「誰でも8ステップで9割とれる！最強のセールストーク」明日香出版社

個人情報の
利用目的の
ご案内

弊財団では個人情報を以下の目的で利用いたします。募集活動で入手した情報は、弊財団の事業で管理・使用いたします。
 ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
 ・受付簿の作成 ・研修の運営上必要となる受講者名簿