

## 主導権を握る最強のセールストーク研修

～商談の進め方、守るべきルール、活かせるセールストーク、売りのポイント～

開催日 2016年12月7日(水)【1日間】  
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 7,000円(税込、テキスト代含む、昼食弁当付)  
定員 50名  
対象者 営業担当者、実務担当者の方など



主催 公益財団法人 本庄早稲田国際リサーチパーク

### 研修のポイント

この研修会では、“商談の進め方の守るべきルール(順番)”や“そもそも営業とはどうあるべきか”という「営業力の根幹」となるものを学びます!

この講座の4つのポイント

- ポイント1** 商談の問題点・・・お客様に主導権を握られる商談の問題点など
- ポイント2** 商談をリード・・・3つの条件、営業戦術から営業選術へなど
- ポイント3** 営業戦略分析・・・商品の“売りのポイント”を知るなど
- ポイント4** 主導権を握る・・・8ステップ営業トーク術、営業トーク構築法など

のテーマについて、事例紹介や演習、ロールプレイングなどを交えながら習得します。

営業では、頭に浮かんだことをそのまま話しても、決してお客様の心を動かす事は出来ません。売れる営業トークを構築し、売上げを伸ばす機会として、ぜひ当研修会をご活用ください。

### 【主催・問い合わせ・申込先】

(公財)本庄早稲田国際リサーチパーク  
産学官連携推進部  
〒367-0035 埼玉県本庄市西富田1011  
TEL 0495-24-7455 / FAX 0495-24-7465  
E-mail: wrp-info@howarp.or.jp  
http://www.howarp.or.jp

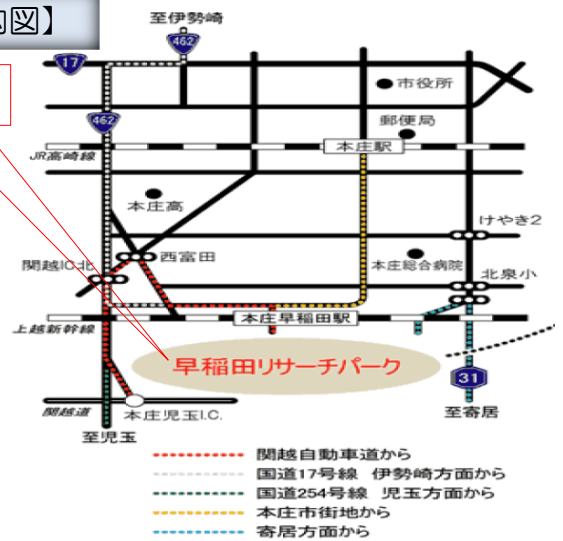
(公財)埼玉県産業振興公社

後援

(一社)埼玉県経営者協会

### 【会場案内図】

研修会場



### ●【お申し込みは】

FAX 0495-24-7465 ▲  
裏面の「研修受講申込書」にて

NO. \_\_\_\_\_

# 研 修 受 講 申 込 書

「主導権を握る最強のセールストーク研修」を受講したいので 申し込みます。

2016年 月 日  
 (公財)本庄早稲田国際リサーチパーク  
 産学官連携推進部 行

- ・財団での受け付け完了後、「受付票(申込受付確認票(兼)請求書)」をFAXでお送りいたします。
- ・申込後、3日以内に「受付票」が届かない場合には、お手数をおかけいたしますが、弊社「産学官連携推進部」までお問い合わせください。
- ・指定の口座に受講料をお振り込みいただきますが、振込手数料のご負担をお願いいたします。(開催7日前以降にキャンセルされた場合、受講料の返金はありません。予めご了承ください)

貴社名: \_\_\_\_\_

代表者: \_\_\_\_\_

所在地: \_\_\_\_\_

TEL: \_\_\_\_\_

FAX: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

事務担当者 ( \_\_\_\_\_ )

貴社の概要		受講者の概要		
創 業		(ふりがな) 受講者氏名	男 女	男 女
業 種		所属部課 役 職		
資 本金	万円	年 齢	歳	歳
従業員数	人	勤続年数	年	年

日 時	内 容	講 師
12月7日 (水)  午前9時30分 ～ 午後4時45分	<p><b>【午前：知識編】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様に主導権を握られる商談の問題点</li> <li>・営業が商談をリードする“3つの条件”</li> <li>・営業戦術ではなく、営業選術を学ぶ</li> <li>・主導権を握る“8ステップ営業トーク術”</li> </ul> <p><b>【午後：実践スキル編】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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”</li> <li>・主導権を握る営業トークの構築法を学ぶ</li> <li>・自社商品で営業トークを考え、ロールプレイングで実践</li> </ul>	<p><b>Accept(アクセプト)代表 トップセールス育成塾 塾長 赤嶺 哲也 氏</b></p> <p><b>【プロフィール】</b>        東京理科大学卒。化粧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へ。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3,000名を超えるお客様へ通算クロージング率75.4%を達成。        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です。</p>
※カリキュラムは変更する場合があります		

## 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させていただきます。募集活動で入手した情報は、弊財団の事業で使用し、管理します。

- ・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

(※ 申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。もし差し支えある場合には事前にお申し出ください。)