

2020
年度

本庄早稲田塾



主導権を握る最強のセールストーク研修

開催日 2020年 **11月17日(火)**
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)
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

この研修では、“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！
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、ぜひ当研修をご活用ください。

この講座の3つのポイント

- 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

※ 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

Webからでも申込が可能です。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7日前までにお振り込みください。
開始7日前を過ぎて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。
※大幅に定員を下回るか、または天候不順により、日程の変更または中止させていただく場合があります。

【会場案内図】

駐車場(無料)の利用が可能です。

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



※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: (公財)埼玉県産業振興公社、(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



研修受講申込書

NO.

年 月 日

FAX: 0495-24-7465

(公財) 本庄早稲田国際リサーチパーク 地域振興支援部 行

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	男・女
				歳	男・女
				歳	男・女
				歳	男・女

※ 財団での受付完了後、「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。届かない場合には、お問い合わせください。
 ※ 開始7日前を過ぎて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。
 ※ 大幅に定員を下回るか、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
11月17日 (火) 午前9時30分 ～ 午後4時45分	- 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、営業選術を学ぶ - 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 ※カリキュラムは変更する場合があります	Accept代表 赤嶺 哲也 氏 【プロフィール】 東京理科大学卒業。化粧品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業部統括責任者となる。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3000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。 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