

★
★
★
新企画



実務セミナーのご案内

今よりも更に進化・成長する！ 営業力強化セミナー

～身に付けた営業スキルを見直し、次のステージへステップアップする自分を作るために！～

日時 2025年9月24日(水) 10:00～16:30 (受付開始9:30)

会場 八十二別館(長野市) ※裏面参照 **定員** 54名

講師 ビジナリーソリューションズ 代表 **はだ つとむ**
ソリューション営業コンサルタント **葉田 勉 氏**

「営業の突破口が見つからない方」「新しい発想でアプローチを行いたい方」「今の自分の営業を総点検したい方」。イマドキの手法を使い、効率よく最大の成果を出す為に必要な営業マネジメントを学びましょう。

本セミナーでは、営業の基本を理解し、自分に応用できる知識を習得していただきます。受け身にならない能動的な営業スタイルへ転換する為に、日頃からどう行動管理すればよいのかを学びます。数字と市場の動き、顧客の真の課題を意識した営業のやり方を習得し自分を再成長させる内容です。

●●●カリキュラム●●●

1.初めに

- ・本研修の取組方について (自身への期待、課題、目標設定)
- ・営業の見方について考える (視点、視野、視座)

2.再度、普通の営業特性を掴んで、自身の課題と伸び代を把握しよう！

- ・簡単な性格分析で現状の自身の状態を掴む
4つのパターンで自身の営業スタイルを把握する
(分析型、安定型、行動型、感情型)
- ・営業の期待を考える
(期待マトリックスによる多面的に自分を見る目を養う)
- ・最近の出来る営業担当者はこのようなことをやっている！
(できる営業担当者出来ない営業担当者の違いは何！)

3.この厳しい環境下で考えたい営業の5つのポイント

- ・厳しい時代だからこそ、再度認識したいポイントとは！
(顧客視点、ゴール視点、情報視点、時間視点、自己視点)

※講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンなどの使用はご遠慮願います

4.自分の会社や自分の営業力診断をやってみよう！

- ・自分の会社の経営資源は何！
そしてそれをどのように活かすのか！
- ・自分の営業の段取りはどうやっているのか！
- ・自分の営業ストーリーはどうやっているのか！
それぞれを客観的に見つけ、更に進化する営業スタイルに変革する！

5.自己成長しステップアップする営業スキルはこのように考える！

- ・ステップアップする営業管理のポイントとは
行動管理、見込客管理、既存客管理のポイントとは！
- ・イマドキの営業モデリング手法とは！
楽しく、自ら意欲を持って取り組める手法を紹介！
- ・先手必勝の営業計画づくりとは！
上手くいく年間計画の立て方、顧客アプローチを切らさないやり方とは
- ・営業の商談プロセスをステップアップする方法
どこを押さえれば、お客様の心を更に掴むのか
更に進化させる簡単なトークスクリプトの作成

6.今回のセミナーのまとめ

- ・振り返りと実行計画書の作成

一般財団法人 長野経済研究所

〒380-0936 長野市岡田 178-13 八十二別館3階

TEL:026-224-0502(直通)/0501(代表) FAX:026-224-6233

松本経営相談室

〒390-0874 松本市大手 3-1-1 松本ビル(八十二銀行松本営業部5階)

TEL:0263-35-9382 FAX:0263-33-8582



講師

ビジョナリーソリューションズ 代表
ソリューション営業コンサルタント

はだ つとむ
葉田 勉 氏

大学卒業後、大手電機メーカーにて商品開発部、営業本部、経営戦略室を経験し、その後、コンサルティング会社の船井総合研究所に転職。上場企業から小規模企業まで幅広くコンサルティング支援を行う。

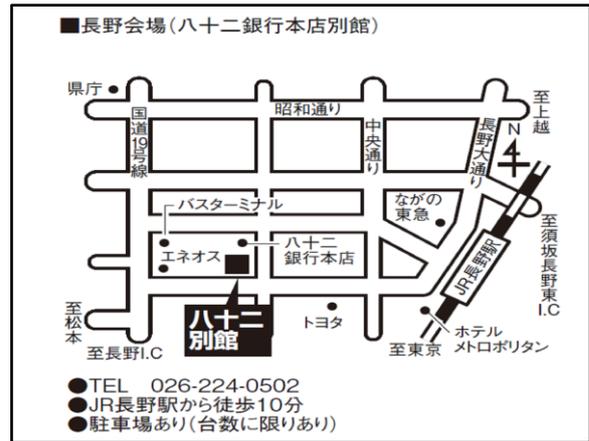
平成15年 ビジョナリーソリューションズとして独立し、現在、各シンクタンク、商工会・商工会議所でのセミナー・研修、企業向けの内部研修を年間150件ほど行う。

一方で介護サービス、障害者支援事業、医療系人材紹介サービス等の役員も務め、実務面でのサポートも行っている。

●受講料

マネジメント会員	20,900 円
一般会員	25,300 円
会員以外	31,900 円
*テキスト代・昼食代・消費税込	

●会場ご案内



●申込方法

- 下当研究所ホームページよりお申込みください。(<http://www.neri.or.jp>) FAXでもお申込みいただけます。
※FAX 申込の場合、未誤送信・機器トラブル等により、申込受付ができていないことが稀にございます。
ホームページからのお申込みをおすすめいたします。
- 開催日前月までを目途に、「請求書」をお送りいたします。請求書記載の期日までに受講料をお振込みください。
- 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。
- お取り消しの場合は **9月19日(金)** までにご連絡をお願いします。それ以降は受講料をお返しできません。
- 定員になり次第締め切らせていただきます。(満席の場合はHPにてお知らせいたします。)
- 「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。

長野経済研究所 宛

フリーダイヤル F A X : 0120-82-6233

【実務セミナー】 今よりも更に進化・成長する！営業力強化セミナー (9/24) 申込書

会社名		住所	〒		
申込担当者	部署名： お名前：	TEL FAX	() - () -	業種	
e-mail (請求書送付先)	@				
受講者 () 名	お名前(ふりがな)	所属 役職	お名前(ふりがな)		所属 役職

* 個人情報研修の運営や、研修関連情報のご提供等、研修に関する範囲で使わせていただきます。
* 申込責任者の方は、個人情報の提供について、必ず受講者の同意を得てください。