

輝く社員を  
育てる

トップ営業マンに変身するための「新規開拓」の極意!

# お役立ち提案営業成功の秘訣



【講師】

有限会社ヒューマン・クリエイト  
代表取締役社長

やまぐち しんいち  
**山口 真一 氏**

トップ営業の成功ノウハウをすべて公開いたします。

## セミナーのねらい

「なぜ新規開拓が上手くいかないのか?」

「どうすればお客様の役に立つ提案営業ができるのか?」

「どうすればお客様が納得するプレゼンテーションができるのか?」

トップ営業マンの商談のしかた・提案書など、実践体験から得たノウハウ・極意を習得していただきます。

日時

平成29年

**7/5**

水

10:00~16:30

<受付開始 9:30~>

会場

三重県教育文化会館

〒514-0003 津市桜橋2-142

TEL 059-228-1122

・JR、近鉄津駅から徒歩5分  
・公共交通機関でお越しください。

## セミナー内容

**1** 競争激化する時代でも軽々と「目標を達成する極意」とは?!  
-「付加価値競争成功ストーリー」はこれだ!-

- (1) なぜ新規開拓をうまく行う事が出来ないのか?!
- (2) 「価格競争」脱皮! 「価値競争」への変貌「成功体験」せよ!
- (3) “目標必達”への「お役立ち提案営業成功方程式」はこれだ!  
①究極の情報通! ②究極の聞き上手! ③究極のサプライズ提案  
④究極のアフターフォロー! ⑤究極の信頼客化! 紹介客化!

<二回目面談時のサプライズ提案にて受注獲得!>

- (1) 究極の「課題解決お役立ち提案」にて受注獲得せよ!  
①ニーズにピッタリの「お役立ち提案書」を作成せよ!  
②強烈な印象づけ! 「裏付け資料」が商談を成約に導く!  
③力強い「お役立ち提案」がキーパーソンを納得させた!
- (2) 究極のアフターフォローでファン客化せよ!

**2** 必ず、「キーパーソン面談を実現」する秘訣・テクニック!  
-「業界」が進えば「攻め方」も変わる!-

事例研究

- (1) 地域・業界名簿活用・期間限定・キーパーソン面談実践作戦!
- (2) 人的ネットワーク・フル活用、キーパーソン紹介面談  
成功への五縁作戦(血縁、地縁、学縁、社縁、交流会縁)

**5** 初回面談で“必ずキーパーソン信頼”を獲得する  
現役トップ営業マン・リーダーの実践成功ナマ事例に学べ! 事例研究

- (1) お役立ち情報提供により驚異的スピードで、次々と大手企業開拓に成功!(製造業A社)
- (2) エンドユーザー支援による差別化提案で、圧倒的シェアを獲得!(サービス業B社)
- (3) 課題解決トータル提案にて、新規受注を獲得!(製造業C社)
- (4) キーパーソンから信頼を獲得し、次々と紹介受注!(サービス業D社)
- (5) 価格競争回避への斬新な「付加価値提案」で、次々と受注獲得!(販売業E社)

**3** そこまでやるか!究極の「事前準備」と「情報通」で  
初回面談にて信頼獲得!

事例研究

- (1) 事前準備!お客様(川上・川下)を熟知することから始めよ!
- (2) 最新お土産情報でキーパーソンに強烈なインパクトを与えよ!
- (3) NET情報・オープン耳寄り情報・本当に知りたい  
フィールド現場ナマ情報(ユーザーの声等)の掘り込み!

**6** 「信頼客化」継続受注に不可欠、事後活動

事例研究

- (1) 面談即日、心に残る御礼状・御礼メールを出状せよ!
- (2) 受注後の定期訪問やお役立ち情報提供を欠かすな!
- (3) 「お客様をご紹介戴くパートナー関係」を構築せよ!

**4** 究極の競合差別化「付加価値提案」で勝利!面談2回で新規受注!  
成功ナマ事例に学ぶ!「そこまでやるか!の周到な事前準備!」 事例研究

<お土産資料の充実!初回面談で信頼を勝ち取れ!>

- (1) 究極の「情報通!」・究極の「聞き上手!」  
①初回面談で信頼を掴む「最新情報・お土産資料」作成せよ!  
②キーパーソンへの信頼掴み、「お役立ち提案書」作成に繋がる  
「課題・要望ヒアリング」を行え!

**7** 「付加価値提案で競争に勝ち続ける!」プロ営業マンを目指せ! 事例研究

- (1) 今から、付加価値提案で勝ち抜く、正しい「お役立ち提案営業成功ストーリー」を理解し、実践せよ!
- (2) 成功体験への「燃える5訓」を胸に刻み込め!

セミナーに関する詳しい  
内容はこちらから

百五総合研究所

http://www.hri105.co.jp/

検索

**HRI**  
株式会社百五総合研究所

## 講師プロフィール

有限会社ヒューマン・クリエイト  
代表取締役社長

やまぐち しんいち

山口 真一 氏

昭和56年慶應義塾大学商学部卒業。大手自動車ディーラー及び大手コンピュータディーラーでダントツのトップ営業マン・営業管理職として活躍。住友ビジネスコンサルティング株式会社に転職し、営業・マーケティング戦略の経営コンサルティング活動に従事、数々の企業の売上・利益の大幅な拡大を支援。平成6年、ヒューマン・クリエイト・コンサルティングを設立、コンサルティング・研修・講演を行うと同時に、セミナー講師としても活躍。

- (著書) 『できる人になる報連相入門』 (かんき出版)  
『90日で「最強の営業」をつくる!』 (あさ出版)  
『はじめてのリーダーシップ』 (中経出版)  
『報告力の鍛え方』 (あさ出版)

## セミナー企画者 からのひとこと

Check!

最新現場の事例紹介が即せて実践的であると好評です。

## 会場案内図



## 参加費 (1名さまにつき)

特別会員 9,000円 (税込)

一般会員 19,000円 (税込)

非会員 29,000円 (税込)

- ・テキスト代、昼食代を含みます。
- ・当日ご欠席の場合、払い戻しは致しかねます。ご了承ください。

## お申込み方法

1. 本「参加申込書」にご記入のうえ、ファクシミリにて弊社宛にお送りください。折り返し、お申込責任者に受講票・請求書を郵送します。
2. 参加費は請求書が届いてからお振込みください。振込手数料は、貴社負担をお願い致します。
3. 領収書の発行は省略し、「振込金受取書」を領収書にかえさせていただきます。
4. セミナー当日、ご参加いただけない場合、代理の方に参加していただいで結構です。
5. 講義の録音・録画・撮影などをご遠慮願います。

お問合せ先 株式会社 百五総合研究所  
〒514-8666 津市岩田21番27号 TEL. 059-228-9105

お申込み先 WEB <http://www.hri105.co.jp/>  
FAX 059-228-9380

▲ FAX 059-228-9380 ▲

参加申込書		お役立ち提案営業成功の秘訣		[7/5]	
ふりがな 会社名	-----		会員の別	特別会員 ・ 一般会員 ・ 非会員	
	-----		T E L		
	-----		F A X		
代表者名	-----		従業員数	人	
住所	(〒 ----- )		●質問にお答えします。事前に講師へご質問がありましたらご記入ください。 ----- ----- -----		
参加者	所属	ふりがな			-----
	役職	氏名			-----
	所属	ふりがな			-----
参加者	役職	氏名	-----		
	所属	ふりがな	-----		
	役職	氏名	-----		
申込責任者	所属	ふりがな	-----		
	役職	氏名	E-mail		

### 【個人情報の取り扱いについて】

本申込書により収集された個人情報は、当セミナーの運営管理の目的にのみ利用させていただきます。また、当該個人情報は必要なセキュリティ対策を講じ、厳重に管理し、第三者に提供することはありません。尚、お申し込みいただいた方には、百五銀行および当社の新サービスや出版物などをご案内する場合がございます。

《銀行記入欄》