

トップ営業マンが実践している 商談上手になる

秘訣

顧客志向と論理的コミュニケーションで差をつける 法人新規営業の極意

企業がビジネスを存続させるために営業に求められる役割はますます重要となってきています。そのような中「営業力がなくて自社の商品が売れない」「相手の納得を得るためにどのように提案すればよいかわからない」という方は多いのではないのでしょうか。社会が成熟しモノが売れない現在、従来のようなカンと経験と度胸に頼る手法は通用しにくくなり、時代の要請や顧客ニーズに迅速かつ柔軟に対応できる新しい営業スキルが求められます。本セミナーでは、優れた実績を出し続けている営業プロフェッショナルが行っている「安定して高い成果が出せる」商談の基本的な考え方とコミュニケーション術をお伝えします。

日時 令和7年 12月 10日 (水)
13:30~16:30



〈講師プロフィール〉

ふじわら たかゆき

藤原 敬行 氏

ナレッジフォース・パートナーズ 代表

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジ SE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

— 講座内容 —

1. 成熟社会で求められる営業力とは

- ・価値の源泉が「モノ」から「ココロ」へ
- ・できる営業は何が違うのか

2. 見込み客を開拓する

- ・新たな名刺を獲得するための取り組み
- ・相手に自分を印象づける 1 分間自己紹介
- ・いきなり「売ろう」と思うから失敗する
- ・アナログで差別化をはかる「手書きお礼ハガキ」

3. 信頼できる営業と思われるために

- ・成功確率の高いアポイントの取り方
- ・お客様と「仲良くなる」ための会話術
- ・情報力が営業を変える
- ・商談のきっかけを引き出す傾聴力

4. 商談の事前準備と進め方

- ・顧客の「暗黙の欲求」を理解する
- ・相手の納得を得る提案シナリオの構築
- ・商談の主導権を握るコミュニケーション術

■場 所 仙台市戦災復興記念館 5 階会議室 (仙台市青葉区大町 2-12-1)

■定 員 60 名

■受 講 料 会員 5,000 円 / 非会員 10,000 円 前日までにお振込みください。

■振込口座 七十七銀行 一番町支店 普通口座 0178632 公益社団法人 仙台中法人会

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入いただき、FAX 等でお申し込みください。

■主 催・問合わせ (公社)仙台中法人会 TEL. 022-263-0152

無料受講券を
ご活用ください

★是非お気軽に、下記より FAX にてお申し込みください。↓

申込日(2025/ /)

仙台中法人会 あて FAX. 022-261-0488		区分	会 員 ・ 一 般
事業所名		住所	
受講者名		TEL	
受講者名		FAX	

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

無料受講券を【(枚) 使用する・使用しない】※いずれかを○で囲んで下さい。

※無料受講券を使用する際は必ずご持参下さるようお願いいたします。