

第4回

10/24(木) 10:00~17:30(12:00~13:00 休憩)

座学・実習

新規開拓実践研修②

～最適な営業活動を行うための営業スキルや知識を身につけよう!～

「商談力の強化編」

商談ロールプレイングでの実践を通して、営業スキルの向上、チーム力を向上させるプログラムです。商談の流れを細かく分解し、商談を優位に進める事前準備、商談に臨む際の心構え、興味を惹く魅力的な会社説明、お客様と課題を設定すること等商談における成約率を高めるためのノウハウを余すことなくお伝えします。



1. 【講義】コンサルティングセールスとは何かを理解する
2. 【講義】一般的なヒアリングとファクトファインディングの違いとは?
3. 【実技】ロールプレイングの実施
4. 【実技】仮想企業(ロープレケース)を基に仮説構築、ロールプレイングとフィードバックの実施

講師

松澤 真太郎 氏

まつざわ しんたろう

(株)セレブリックス

取締役 執行役員 セールスカンパニーCEO

2006年にセレブリックス中途入社。以来、社内花形部署であるアカウントセールスやコンサルティング事業部において、プレイヤーと営業マネジメントを歴任。入社4年目には年間売上・粗利額のギネス更新を達成し、全社MVPを獲得するなどセレブリックス社内で最も営業のあるべき姿を体現していると定評がある。現在は、セールスカンパニーに事業運営責任者として、「新しい営業の時代」を作るべく500名が所属する組織のマネジメントを担う傍ら、企業・団体向け営業研修やセミナー講師として延べ5,000人以上の営業パーソンの育成に携わっている。



第5回

11/6(水) 10:00~17:00(12:00~13:00 休憩)

座学・演習

提案・プレゼン力強化に向けて

～プレゼンのポイントとスキルアップに向けて～

「プレゼンテーションスキル向上セッション」

- ① プレゼンで押さえるべきポイントとスキルアップ(ニーズの理解、準備、組み立て方等)
- ② 聴衆分析
- ③ 効果的なプレゼン資料作成(ビジュアル化の基本等)
- ④ デリバリー基礎(基本行動・話し方・コミュニケーション)
- ⑤ 発表演習



お客様への提案・プレゼンの成功は、「誰が、誰に、何を伝え、狙った結果を得る」ということを、どれだけ準備したかにかかっています。プレゼンのポイントについて、演習を通じてご紹介いたします。

講師

伊藤 誠一郎 氏

いとう せいいちろう

(株)ナレッジステーション

代表取締役社長

大学卒業後、15年以上にわたり医療情報システム、コンサルティングの仕事において病院向けに競争入札や新規開拓営業、プロジェクト会議等で年間100回以上のプレゼンテーションを行う。2009年にプレゼンテーション講師として独立起業し、セミナーや企業研修、競争入札や展示会参加に向けたプレゼンテーションサポートなどを行っている。また、マンツーマンによる個別指導にも力を入れており、重要な営業案件や報告会議、昇進試験を控えた会社員をはじめ、自己発信力を高めたい経営者、就職試験やAO入試に臨む学生などが全国から多数参加している。著書に『出世する伝え方/選ばれる人のコミュニケーションの極意(ぎずな出版)』『パスガイド流プレゼン術(CCCメディアハウス)』等がある。



第6回

11/14(木) 10:00~17:00(12:00~13:00 休憩)

総括研修 座学・演習

営業会議の質を高めるための研修
「成果を出す会議手法」経営者・管理者にも
おすすめ

会社内で日々、行われている会議。上手くいく会議もあれば、長い時間を掛けて議論を重ねたにも関わらず、結論が出ずに終わってしまう会議もあるのではないのでしょうか。

このセッションは、「課題を解決するための会議」において、「成果を出すために有効な手法とは何か」を参加型のチーム演習を通じて、ご案内するセッションです。会議の質を高めることで、生産性の向上を実現したい方向けのセッションとなっております。



講師

森 祐一 氏

もり ゆういち

三井住友ファイナンス&リース(株)

MTF推進部 部長代理

2008年4月～2023年3月の上場～中小企業の法人向け営業を15年間実施。2008年4月～2012年3月神戸営業部兵庫県内を担当エリアに上場企業～中小企業を中心に法人営業。2012年4月～2015年3月九州営業部九州地方を担当エリアに主に中小企業の法人営業。2015年4月～2021年3月東京営業部第二都内の上場企業の法人営業。2021年4月～2023年3月中部営業部愛知県内の主に上場企業の法人営業。2023年4月よりMTF推進部で当社顧客向け研修を実施。MTFとは旧GEキャピタル時代から約20年以上続く顧客向けサービス(提供実績15,000社以上)。お客様との良好なパートナーシップの構築を目的とし、自社の社員育成や組織課題の解決ノウハウをお客様へ提供。

