

営業力UPを考える中小企業に大好評



営業塾で体得する

# 売れてしまう人の ノウハウ

センスでなく  
スキルで捉える営業

開催日 2013年10月~12月 時間 14時~16時

(受付 13:45~)

開催場所 ウィズビジネスセンター

東京都中央区日本橋3-3-3 八重洲山川ビル5F  
東京駅から徒歩3分

初回  
お申し込み  
特典付

お問い合わせ  
はこちら

— TEL —  
03-5201-3757

この研修であなたに伝えたいこと、それは・・・

## 営業は**センス**ではなく、**スキル**です！

優秀な営業マンとは、天性のセンスを持っている天才営業マンではありません。  
彼らは単に「**売れる考え方と行動**」をしているだけなのです。

今回、あなたにご紹介したいのは優秀な営業マンが実践している「売れる考え方と行動」を系統的にまとめた全6回の研修についてです。  
この研修は、中小企業の新規開拓にフォーカスして10年、55業種600社の営業支援を行ってきた弊社が、「営業力」に悩む中小企業向けに開発した特別な研修です。

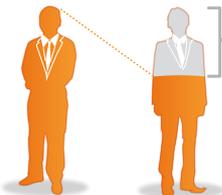
この研修の特徴は営業担当者のレベルを問わず再現性の高い研修で、直ぐに自社に導入できるという点です。  
再現性の高さの理由は、「営業はセンスではなく、スキルである」という考え方にあります。

### この研修は、特にこんな方にオススメです

type  
1

#### 売れる営業マンを目指す方

全体像がつかめるため、営業における自身の課題抽出にも役立ち、  
営業成果につながります。また、成功するパターンと自分との違いも  
論理的に理解する能力が高まり、成長速度が上がります。



優秀な営業マン  
との違いが  
論理的に分かり、  
成長につながる

優秀な営業マン 現在の自分

type  
2

#### 営業管理者

個人の営業力を向上させるだけでなく、スキルの標準化をはかり  
属人性を排することで、「安定して売れる組織作り」のノウハウ  
をご提供しておりますので、部下の教育にも役立ちます。



優秀な営業マン センスをスキルとして標準化 新人営業マン



営業支援会社  
株式会社アイランド・ブレインの営業塾



選ばれて10年

# 「営業塾」内容

## 全6回の研修で「売ってしまう人のノウハウ」体得!!

|     |   |  |
|-----|---|--|
| 第1回 | 2013年10月11日(金)<br><b>営業戦略を立てる上で必須!<br/>「新規開拓営業の全体像」</b> | BtoBの新規開拓営業の全体像ならびにそれぞれの手段についての研修をします。新規開拓営業の成功のためには、その全体像を把握し、それぞれの箇所を自社がどのレベルで行えているかを認識し、計画的に改善をしていく必要があります。 |
| 第2回 | 2013年10月25日(金)<br><b>無駄打ちしないための<br/>「ターゲット選定」について</b>   | 市場の分析から商品・サービスの最適なターゲット選定の方法と、そのアプローチ手段の選定について実践を交えながら研修をします。御社の商品・サービスはどういった企業にアプローチをするのがよいのでしょうか?            |
| 第3回 | 2013年11月 8日(金)<br><b>安定してアポをとる人の<br/>「電話営業手法」について</b>   | 新規開拓営業において、重要な役割を担う手段が電話を活用しての営業です。電話営業の実施するための方法(ターゲットリストの作成、トークスクリプトの作成、実際の電話でのトークの技術)についての研修をします。           |
| 第4回 | 2013年11月22日(金)<br><b>制約率をUPさせる<br/>「新規商談」</b>           | 新規の商談の方法についての研修をします。新規の商談に対して、どのような資料の準備を行い、どのように話を進め、どのように2回目の商談や契約につなげていけばよいのでしょうか?                          |
| 第5回 | 2013年12月 6日(金)<br><b>上手に育てる<br/>「見込み客管理」の極意</b>         | 1度訪問をしましたがすぐに契約になるわけではありません。この企業様は「見込み客」という分類になります。この企業様にはどのように接すればよいのでしょうか?見込み客フォローの考え方からその具体的な手段までの研修を行います。  |
| 第6回 | 2013年12月20日(金)<br><b>結果を出すための<br/>「目標管理・進捗管理」</b>       | 新規開拓営業には目標設定があり、実施をしていく過程でその進捗を管理し、先を見据えて常に改善をしていく必要があります。効果的かつ効率的な目標管理・進捗管理の方法の研修を行います。                       |

## 経験豊富な講師陣があなたをサポート!!



鈴木 徹



岩橋 知裕



吉野 康太



伊藤 大輔

日時: 2013年10月~12月  
隔週金曜日 14時~16時  
場所: ウィズビジネスセンター  
東京都中央区日本橋3-3-3 八重洲山川ビル5F  
費用: 157,500円(税込)

※全6回の営業研修の開催となります。※参加者の方が欠席の場合は、代理の方の出席が認められます。

下記にご記入いただき、FAXをご送信ください。

|     |      |  |  |
|-----|------|--|--|
| 氏名  | ふりがな | TEL  |  |
|     |      | E-mail   |  |
| 住所  | ふりがな | <input type="checkbox"/> 会社<br><input type="checkbox"/> 自宅 |  |
|     |      |  |  |
| 会社名 | ふりがな | 部署名  |  |
|     |      | 役職名  |  |

FAX: 03-5201-3712

WEBからの申し込みも可能です

<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubu/>

お問い合わせ先



株式会社 アイランド・ブレイン

IslandBrain.co.,Ltd.

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-2-14 日本橋KNビル4F  
TEL 03-5201-3757 担当: 東山