

2009
新春

ランチェスター



営業力パワーアップセミナー

《前編》 10:00～14:00

営業経験が浅い人でも成功する やさしい新規開拓の進め方

訪問型営業の業種では新規開拓の仕事がとても大事になりますから、どこの社長も新規開拓には特別に力を入れて
います。しかし営業マンは、社長の方針どおりに実行してくれません。なぜでしょうか。

その理由は新規開拓は「厳しい断りの連続」となるので、営業マンにとってはとても苦しい仕事になるからです。
行く先々で厳しい断りを受けたのでは、誰だってやる気を失ってしまいます。厳しい断りを受けず、普通の営業感覚で
新規開拓を進める方法はないでしょうか。 **あります!!** その方法を今回のセミナーでわかりやすく解説いたします。

開拓
名人

〈主たる内容〉

- ・ 営業形態の3種類
- ・ 新規開拓の心理学
- ・ 新規開拓の心構え
- ・ 新規開拓の実際

- 初回訪問対策
- 2回目訪問対策
- 5回目訪問対策



《後編》 14:00～16:00

口べたで人見知りの男が、トップセールスマンになった! フランク・ベトガーの研究

25年間に4万回、人を訪問し面談した男のセールス人生のエッセンスをジックリとご一緒に
に研究してみませんか。

私はどうして
販売外交に
成功したか

主な内容

- 自分の仕事に情熱を持つ
- セールスマンが失敗する原因
- すぐれた話術から自信が生まれる
- 上手に面会するコツ
- 自分で自分を監督せよ
- 自己を動機づけよ
- 質問の効果
- 販売に成功する七つの原則

※ 日程表は裏面をご覧ください。