

—特典—  
新規開拓  
実践研修付

2022年度

# 提案営業・交渉力・ プレゼン能力 向上セミナー

セミナーと実務の  
連動により  
成果を上げる**2ヶ月間!**

「待ちの営業」から「攻める営業」への転換  
～部下との関係を築きながら売上を伸ばす仕組みをつくろう～

受講者  
募集中

特典  
1

新規開拓実践研修付

研修中に実際に取引したい企業に  
営業活動を行います。

令和3年度の  
新規開拓  
実践研修の成果

取引成約 **54件** 成約金額 **約7,588万円**  
試作・見積依頼・後日訪問約束ほか **計 388件**

特典  
2

受講終了後、希望者には  
「わが社の強み分析」について  
振興機構の経営サポーターが  
お手伝い致します!

日時 [全6回シリーズ]

第1回 令和4年 9月 8日(木) 13:30～15:30

第2回 令和4年 9月15日(木) 10:00～17:30

第3回 令和4年 9月29日(木) 10:00～17:30

第4回 令和4年10月 6日(木) 10:00～17:30

第5回 令和4年10月28日(金) 10:00～17:00

第6回 令和4年11月17日(木) 10:00～17:00

全講義(6回)出席された方には受講修了書を授与いたします。

カリキュラムは中面をご覧ください。

場所

テクノプラザおかや 1階「大研修室」

長野県岡谷市本町1-1-1 TEL.0266-21-7000

最寄駐車場「テクノプラザおかや」「岡谷市営立体駐車場」「岡谷駅南パーク&ライド駐車場」(無料)

対象者

県内中小企業の経営者、管理者、営業担当者等

\*管理職の方と営業担当者等双方の出席をお勧めいたします。

定員

45名(定員になり次第締め切ります)

受講料

6回分/30,000円

(税込・テキスト代金含みます)

受講料は後日ご請求申し上げます。

個別での参加も可能です。  
詳細は中面をご覧ください。

申込方法

9月5日(月)までに下記URLに掲載されている「受講申込書フォーム」  
に登録またはFAX.026-228-2867でお申し込みください。

URL <https://www.nice-o.or.jp/info/teian2022/>

(新型コロナウイルスに伴う開催の中止もしくは延期の可能性について)

社会情勢を加味しお客様の安全なご参加が難しいと判断した場合には、直前に急遽開催を中止もしくは延期にする可能性がありますことをご了承ください。

(公財)長野県産業振興機構

# 参加申込書

メールフォームまたはファックスで**9月5日(月)まで**にお申込みください。



下記URLの申込方法に掲載している参加申込書フォームに登録しお申込みください。

<https://www.nice-o.or.jp/info/teian2022/>



下記に必要事項を記載の上、ファックスしてください。

**026-228-2867**

2022年 月 日

企業名			
住所	〒	TEL	
業種			
フリガナ	部署・役職	年齢	
受講者名	E-mail		
	営業経験年数	年	
フリガナ	部署・役職	年齢	
受講者名	E-mail		
	営業経験年数	年	
フリガナ	部署・役職	年齢	
受講者名	E-mail		
	営業経験年数	年	
参加されるセミナー	参加ご希望のセミナーに✓をつけてください。		
	<input type="checkbox"/> 全講義(6回分)……30,000円(税込・テキスト代金含む) <input type="checkbox"/> 第1回…8,000円 <input type="checkbox"/> 第2・3・4回…28,000円 <input type="checkbox"/> 第3・4回…25,000円 <input type="checkbox"/> 第5回…15,000円 <input type="checkbox"/> 第6回…15,000円		
貴社が抱えている課題	研修に期待すること		

○本申込書にご記入されました個人情報について、当機構のプライバシーポリシーに即して扱われ、目的外の使用は一切いたしません。  
 ※産業振興などの目的で資料・セミナー案内等をお送りさせていただくことがございますがご了承ください。

お問い合わせ (公財)長野県産業振興機構 マーケティング支援部 担当:山岸  
 TEL:026-227-5013 FAX:026-228-2867 E-mail:matching@nice-o.or.jp

## 会場案内

### テクノプラザおかや

〒394-0028 岡谷市本町1丁目1番1号

TEL.0266-21-7000 FAX.0266-21-7001

交通のご案内

**JR 利用**：JR岡谷駅下車徒歩1分  
**自動車利用**：中央自動車道 岡谷インターより10分



提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー参加においてのお願い

#### 研修当日ご準備いただきたいもの

- 各自PC、メモ用紙(ノート等)、筆記用具  
 ※会場内はインターネット接続環境が整備されています。
- 前日までに配送する、研修テキスト各種の準備
- 第3回目(9/29)研修時にはコール用(TELアポ実践)リスト(20社以上)
- 事前課題の商談スクリプト  
 ※事前に様式データを送付いたします。

#### 研修参加者にご準備いただきたいもの

- 営業時利用している資料等
- 商談時に着用する服装(オフィスカジュアルでも構いません)

#### 研修当日にご協力いただきたいこと

- コロナ感染症対策にご協力をお願いします。(別添ご案内の記載事項をご参照ください。)
- インターネット接続環境を整えておく(外部ネットワーク接続可能及びZOOMアプリケーションのダウンロードが可能なPC)
- 体調管理(微熱等がある場合、事前申告をお願いいたします)



# 注目 講義

提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー  
(全6回シリーズ)

## 第2・3・4回目 ハイブリッド営業戦略の実践

# “今”知っておきたい次世代営業スタイル ～ITツールを活用したハイブリッドセールス活動へのシフト～ 営業の原理原則をインプットしよう!

どんな業界のどんな営業組織でも、成果向上の為にさまざまな施策を社内では実施していると思います。

しかし皆さん思い返してみてください。目に見えて成果の向上を見ることができた取り組みもある一方で、成果を出している人の属人的なスキルやナレッジ、もしくはマネジメントサイドの要望を押し付けているだけの施策になっている。

こんなことはありませんでしょうか？

そうして従業員エンゲージメントが低下し、顧客体験や品質の体現レベルに不安がどんどん高まっていく。文化やナレッジの定着をしなければいけないのはわかっているけど、なかなかうまくいかない。

そのような課題解決のために同セミナーでは、多くの企業様での営業研修支援実績をもとに「明日から使える」「すぐに身になる」営業メソッドや、スキルやナレッジ定着のノウハウをお伝えいたします。本プログラムでは、営業の原理原則はもとより、コロナ禍における新規顧客開拓の手法を対面営業に加えWEBや動画等も有効に活用しスムーズな商談に運ぶ営業手法まで事例を交えてわかりやすく解説します。また、昨今の物価高騰に悩まれている事業者の実情を踏まえ、日頃から取引先との地道な価格交渉をしていく手法を演習を交えて学びます。ものづくり企業はもとより、観光を含めたサービス業の方にも役立つ内容となっております。是非この貴重な機会にご参加いただき、経営基盤強化のヒントにお役立てください。

### 企業が抱える、問題・疑問とは

- ・ 営業組織のパフォーマンスが伸び悩んでいる。
- ・ ITツールも活用したハイブリッド型の営業へシフトしたい。
- ・ 新人の教育に課題を感じている。
- ・ 営業活動が属人化していてマネジメントできていないと感じる。
- ・ 価格交渉の方法に悩んでいる。
- ・ 収集したナレッジの展開手法が偏っており、受け取る側のモチベーションに頼る仕組みになってしまっている。



講師  
株式会社セレクトリック  
セールスカンパニーコンサルティング事業部  
部長/シニアディレクター

山本 章裕 氏



講師  
株式会社セレクトリック  
セールスカンパニーコンサルティング事業部  
ゼネラルマネージャー代理/ディレクター

大田原 悠 氏

\*講師のプロフィールはカリキュラムをご覧ください。

## 大枠プログラム

座学を中心とした講義を行った上で、基本的に受講生5～6名に対して1講師が専任で配属され、営業として体得すべきビジネスマナーに関する実践型研修になります。

3日間の共通事項 ●会場:テクノプラザおかや(岡谷市) ●受講者:40～45名対象 ●メイン講師:1名 サブ講師:3～5名

### 1日目

9/15 木

#### 今の時代に求められるセールスプロセス研修

【講義】今求められる営業の新しい形

【講義】コンサルティングセールスプロセスの理解

顧客創出～クローージング/アフターフォローまで

【ワーク】自社理解・自社プロダクト理解

～自社及びプロダクトの強み弱みをフレームワークを用いながら理解し、営業に活用しよう～

良いアポイントをとるためにプロファイリングをしよう! (ターゲティングのポイントを伝授)

### 2日目

9/29 木

#### 営業研修(TELアポ実践研修)

a.m.【講義】オリエンテーション

【講義】「多様化する顧客創出方法」

WEBを活用した顧客アプローチ(TRN)

【講義】「テレマーケティング基礎」

p.m.【ワーク】TELトークスクリプトの解説・作成

【ロールプレイング】受付対応～キーマンコンタクト(切り返しトーク)

【実践】持参リストに対するテレマーケティング

### 3日目

10/6 木

#### 営業研修(商談・交渉)

a.m.【講義】オリエンテーション

【講義】商談のノウハウ/進め方

価格交渉のノウハウ/進め方

p.m.【ロールプレイング】商談実践(オンライン商談:希望者のみ)

交渉実践