



# 営業社員実践力向上講座

本講座は、成約率向上につながる「営業活動実践力向上」に焦点を当て、講師自身の営業経験、心理学法則などを通じて体得、実践している営業活動手法が網羅されています。そのため、受講後すぐに実践でき、効果を感じられる内容です。【実践につながるワーク】+【ロールプレイング体験】を通じて営業活動手法を身に付け、実践を通じて成約率向上を目指します。

## ■ 講座内容 ■

### I. 成約率向上につながる営業活動において必ず実践すること

#### 【事前準備】

1. 営業活動前に準備しておくこと

#### 【アプローチ】

2. お客様が心を開くアプローチ手法 (心理学法則の活用)
3. ヒアリング前までに必ず実践するコミュニケーション手法
4. お客様の傾向分析および対応方法の実践

#### 【ヒアリング】

5. ヒアリング時に必ず実践する質問技法

#### 【提案】

6. 提案時に必ず実践する効果的な話法

#### 【クロージング】

7. クロージング時に必ず実践するコミュニケーション手法
8. 営業活動終了時に必ず実践する話法

#### 【クロージング後の活動】

9. 自社に戻るまで油断しない営業活動の実践 (心理学法則の活用)

### II. まとめ

1. 本講座の振り返り
2. 自身が「今から」実践

## ■ 開催要項 ■

日 時 令和6年 7月4日 (木)  
10:00~16:00

会 場 豊橋商工会議所 会議室

対 象 若手(中堅)営業社員

受講料 会員企業 9,000円/名  
(東三河各商工会議所・商工会 会員)  
非会員企業 14,000円/名  
※申込後、6/27(木)以降の参加取消は受講料  
全額のキャンセル料が必要となります。

定 員 30名(最少開講人数:10名)

申込方法 下記申込書をFAXなどでお送り  
ください。会議所ホームページでも  
受付しています。

開催日の10日前頃「確認書とお支払いのご案内」を申込担当者様宛メール等でお送りします。  
※通信障害等による申込書未着については当所は責任を負いかねます。

## ■ 講師紹介 ■

Yuasa Capacity Building Office 湯浅 宗浩 氏

大学卒業後、千葉県トヨタ販売店に入社。営業職を経て、人材開発室にて管理職マネジメントを行う。その後トヨタ自動車日進研修センターにてインストラクターとして全国のトヨタ販売店社員を対象に研修登壇や研修開発に従事。また、トヨタグループ企業にて研修事業室長、プレイングマネージャーとして、営業、研修登壇を担当。

----- 切り取らずにこのまま FAX してください -----

東三河産業アカデミー (当セミナー担当 豊橋商工会議所 ビジネスサポートセンター) 行 FAX: 0532-53-7210

## 『営業社員実践力向上講座』受講申込書 (R6.7.4)

所属商工会議所 ・ 商 工 会 名	( )商工会議所・商工会 ※御社が会員として入会されている商工会議所・商工会名を( )内に記入してください。 どちらにも加入されていない場合は空欄で結構です。		
事業所名		受講者氏名	役職または所属
所在地	(〒 - )		
TEL / FAX	TEL FAX		
申込担当者名	氏名 役職または所属	メールアドレス	
業種 (○印を)	製造・建設・小売・卸売・サービス・ その他 ( )	受講料	会員 円 非会員 円

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・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・分析のために利用します。