

受講者を本気にさせる感動講師が初登場！

# 飛び込み訪問 テレアポに頼らない！ 新規開拓成功セミナー

～売るのではなくお役に立つ！という発想で新規開拓を成功させる方法～

日時

10月16日(火) 9:30～16:30

講師

大倉 啓克 氏 (株式会社 アフェクト 代表取締役)

対象者

営業担当者、営業リーダー

受講料

会員料金 16,040 円(税込) 一般料金 17,820 円(税込)

\* 複数名割引ございます！(詳細は裏面をご覧ください)

\* 会員料金とは、しがぎんビジネスクラブ会員企業の受講料です。

会場

浜町ビル 6F (JR 大津駅より徒歩 15 分)

\* 会場地図は弊社ホームページをご覧ください。

\* 駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。

研修風景

ご覧いただけます！



☑ 「お客さまのお役に立つ」というマインドと実践的なスキルが身につく！

☑ ヒアリング型の新規営業開拓手法を取り入れ、営業力の底上げができる！



## program

### 1. 新規開拓営業が楽しくなる「しかけ」

- ・ 今、求められる「営業」が大きく変化している
- ・ 営業の目的は商品情報の提供ではない
- ・ お客さま主導のヒアリング営業とは【ワーク】

### 2. 新規開拓営業でお客さまに心を開いてもらう方法

- ・ 飛び込み前の 4 つの準備
- ・ 営業が話し過ぎる 3 つの理由
- ・ プッシュ型の飛び込み営業のメリット・デメリット【ワーク】

### 3. 新規開拓営業をヒアリング型に切り変える

- ・ 営業にとってヒアリングの 3 つの目的とは
- ・ 聴く力がアップする 15 の原則・テクニック
- ・ ヒアリング型の新規開拓は質問が決め手！【ワーク】

### 4. プル型の新規開拓マーケティングの考え方

- ・ プッシュ型営業からプル型営業へ
- ・ セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング【ワーク】「自社営業のポジショニング分析」

### 5. テレアポ・飛び込み訪問に頼らない新規営業開拓手法

- ・ H P ・ ブログ ・ メルマガ ・ S N S 等による手法
- ・ 口コミ・紹介による手法
- ・ その他の手法 (プロモーション戦略)【ワーク】「自社商品に適した開拓手法を考える」

### 6. ピラミッド型新規開拓の成功事例

- ・ セミナーを活用したレンタルオフィス経営
- ・ 展示会を活用したリフォーム受注
- ・ 自社の新規開拓ピラミッドの作成手順【ワーク】

# 講師プロフィール

## 株式会社アフクト 代表取締役 大倉 啓克 氏

大学卒業後、大手不動産販売会社に入社。営業・マーケティング・教育・マネジメント等の分野を経験。

自分の営業力を伸ばすだけではなく、チーム営業力の強化により実績を劇的にあげる。

1999年、株式会社アフクトを設立し、独立。順調に会社が成長していたが、急性心筋梗塞で倒れ、九死に一生を得る。働けない期間や体調不良の期間を乗り越えて、現在は完全復活し、事業を継続しながら、経営コンサルティング業務にも携わる。「人生で起こることは全て必然!、とプラス志向にとらえ、「強く優しくなるキッカケをくれた逆境に感謝!」と死に直面した体験も現在の考え方の根底に置いている。

最近では、知識やテクニックだけではなく、経験談や想いを多く交えて受講者を本気にさせる感動講師として活躍している。

研修やコンサルティングでは、「単に問題解決の方法を教えるだけではなく、受講者のやる気・やり甲斐を創造する」こともゴールに見据えて、「現場で共に楽しみ、共に苦しむパートナー」としてクライアントに寄り添い熱血指導している。

10/16 飛び込み訪問・テレアポに頼らない新規開拓成功セミナー

【申込締切日】2018年10月11日(木)

|                |   |                   |  |       |      |    |
|----------------|---|-------------------|--|-------|------|----|
| 会 社 名          |   | 業 種               |  | 取引支店名 | 滋賀銀行 | 支店 |
|                |   | 申込担当者名<br>(所属・役職) |  |       |      |    |
| 住 所            | 〒 | TEL               |  |       |      |    |
|                |   | FAX               |  |       |      |    |
| 受 講 者 名 (フリガナ) |   | 所 属               |  | 年 齢   | 性 別  |    |
| フリガナ           |   |                   |  | 歳     | 男・女  |    |
|                |   |                   |  |       |      |    |
| フリガナ           |   |                   |  | 歳     | 男・女  |    |
|                |   |                   |  |       |      |    |
| フリガナ           |   |                   |  | 歳     | 男・女  |    |
|                |   |                   |  |       |      |    |

### ＜申込方法＞

①上記の申込書に必要事項を記入のうえ、FAXまたは郵便でお送りいただくか、最寄りの滋賀銀行窓口へお持ちください。

インターネットからのお申込みは、弊社ホームページ(<http://www.keibun.co.jp>)をご覧ください。

②本申込書到着後、お申込担当者さまへ、受付確認のお電話をさせていただきます。

③セミナー開催1カ月前より順次、受講票・請求書をお送りいたします。(開催3日前までに受講票が届かない場合はご連絡ください。)

### ＜申込に関する注意事項＞

①受講予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方のご出席をお願いいたします。なお、キャンセルにおける受講料の返金につきましては、振込手数料を差し引いての返金となります。また、当日キャンセルの場合は、受講料は原則として返金いたしかねますのでご了承ください。

②申込みが少人数の場合や、地震、台風の影響により、中止することがございますのでご了承ください。

### ＜個人情報の取扱について＞

ご提供いただく個人情報は、KEIBUNビジネスセミナーご案内の範囲内で使用いたします。また、法令の規定により提供を行う場合を除き、ご本人さまの同意なしに第三者への開示・提供を行うことはありません。

なお、弊社のビジネスセミナーはグループ演習等による研修効果促進のため、受講者さまの企業名を掲載した受講者名簿を使用させていただき場合がございます。ご了承のうえお申込みください。受講者名簿を配布させていただいた場合につきましては、研修終了後に回収いたします。

「飛び込み訪問・テレアポに頼らない新規開拓成功セミナー」は、**複数名割引 対象講座**です！

◆**複数名割引**…1社2名さま以上のお申込みの場合、1名さまにつき500円割引でご利用いただけます。

**FAX**

**077-526-3838**

KEIBUNビジネスセミナー



**で検索！**

### ＜お問い合わせ先＞

株式会社 しがぎん経済文化センター 人材開発部

〒520-0041 大津市浜町1番38号

TEL 077-526-0005

E-mail: jinzai@keibun.co.jp

※本FAX到着後、お申込担当者さまへ受付確認のお電話をさせていただきます。