

# 2018年11月 好評につき東京開催決定!

IT時代の今こそ、足で稼ぐ泥臭い手法で営業力を磨き抜け!

100軒  
飛込み  
2日間  
研修

第七期

# 飛込み営業 特訓研修

東京会場



● こんな営業になっていませんか?

- 飛込み営業しても、名刺と資料を渡すだけ
- 初対面だと、何を話していいかわからない
- 量はこなしているが、成果がでない
- 断られたら、それで終わり など・・・

売れる急所は、あと一步! もう一步の「気づき」を学ぶ。  
飛込み実習を通して、「思考」と「実践」の差を埋めます!

講師

(株) 経営支援センター 吉田 敬真、他弊社コンサルタント

※国吉社の営業エッセンスを弊社コンサルタントが一人ひとり丁寧に指導します

1日目 11月13日 (火)

**プログラム1** “売れる”営業マンの  
基本訓練と営業マナー

**プログラム2** 講義 “売れる”営業マンの条件

- 買いたいシグナルの見極め方
- 気づきのレベルを上げろ 等



**プログラム3** 実践! 飛込み営業

商品分析、営業戦略会議後、実際に  
街へ繰り出し飛込み営業をいたします。

2日目 11月14日 (水)

**プログラム1** 戦略会議(売り方の徹底指導)

- 受付・事務の攻略
- 断りの攻略法 等



**プログラム2** 実践!  
飛込み営業 2

**プログラム3** まとめ・変革宣言!

※1日目→10:00～19:00 (9:55までに集合)  
2日目→9:00～17:00 (8:55までに集合)

■ 料金: 2日間コース ¥78,000 (税抜) ■ 定員: 24名

■ 日程: 2018年11月13日(火), 14日(水)の2日間(昼食は各自でご手配お願いいたします)

■ 会場: イオンコンパス東京八重洲会議室

東京都中央区1-1-6-4F ※東京駅八重洲南口より徒歩4分、東京メトロ銀座線京橋駅より徒歩2分

■ 主催: 株式会社経営支援センター(東京都渋谷区恵比寿西1-21-5 WEST21 4F) ※詳細はお気軽にお問い合わせください

飛込み営業 特訓研修 申込書 お問合せは㈱経営支援センター 仲間まで(電話:03-3770-1377)

貴社名	TEL		FAX
住所 〒			ご連絡担当者様
お役職/ ご芳名	① /	② /	③ /

※HP(www.k-shien.com)に  
詳細プログラム掲載

FAX: 098-859-8478 まで送信下さい

※今後FAXが不要な方は、上記記入欄に  
FAX番号のみご記入の上ご返信ください。

# 過去開催飛込み営業特訓研修のごごく一部をご紹介します！

## 第1日目

### 1日目 セールスマナートレーニング

#### ・発声訓練・正しい姿勢・あいさつ訓練

細かいオリエンテーション後はセールスマナートレーニング。営業マンにとって身だしなみ・あいさつは基本中の基本！おしゃれと身だしなみの違い、腹式呼吸から発声訓練、気をつけ、休めの姿勢、最敬礼45度の姿勢を何度も何度も繰り返しお辞儀の訓練！！吉田講師より厳しいチェックが入ります！



### 1日目 講義「売れる営業マンの条件」

「IT時代」だからこそ大事なものは「相手」。

「量からしか質は生まれない」、「感受性を磨く」、「行動・考動」。売れる営業マンになる方法を実例を交え、とにかく分かりやすく熱く講義する吉田講師！！みっちり講義を行います。

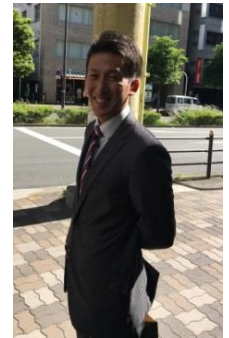
### 1日目 屋外実習商品勉強会・戦略会議

待ちに待った飛込み営業。商材が発表され、会場はざわめきます。個人、チームともに成果を求められます。「どうすれば売れるのか？」ルール説明後、ロールプレイングをするチーム、議論を重ねるチーム。飛込み営業までもう時間はありません！「売るぞー」の掛け声でさあ、出発です！



### 1日目 屋外実習(全員飛込み)

各チーム、指定された地図の場所に商材を片手に向かいます。チームで決めた戦略に基づき、飛込み開始！まずは商店に飛び込むチーム、個人宅を一軒ずつインターフォンを押すチーム。その間も講師陣はヒマ無く巡回し、トークや動作のアドバイス、指導を行います。



### 1日目 体験発表、本日のまとめ

売れた研修生、売れなかった研修生、思いは様々。全員が体験発表を行い、屋外実習を振り返ります。参考になる部分をメモし、2日目に活かします。

1日目のレポートを執筆後、由中講師が本日のまとめを解説します！

「最初から売れないと思うと売れるはずがない」「量からしか質は生まれない」



## 第2日目

### 2日目 ビデオ鑑賞

まず朝のオリエンテーション、セールスマナートレーニングの後はビデオ鑑賞から。商売の原点は何か？映画を鑑賞します。「売る者と買う者の心がひとつにならないと、モノは売れない」「あなたの一生懸命は本物の一生懸命？」

1日目の屋外実習を終え、みな思う部分は多々ありました。感想も皆、ヤル気にあふれていました！



### 2日目 屋外実習戦略会議

前日の反省を活かし、2日目は時間を取ってじっくりと戦略会議。チームとして最も成果が出る戦略を議論します。効率は悪くなかったか？ターゲットは間違っていなかったか？お客様が興味を引くトークはどうだったか？昼食時間も議論は続き、今日こそは完売しようという意気込み！「完売するぞー」の掛け声で2日目実習のスタートです！

### 2日目 屋外実習(全員飛込み)

1日目と比べ、明らかに研修生の動きが違います！ターゲットを絞り、次々と飛び込んでいきます！想いは一つ、「完売」です。1日目売れなかった研修生が2日目は成果をあげたという報告がどんどん講師にも電話が入ってきます。時間はあと少し！何とか目標達成を！

### 2日目 体験発表、研修総括

目標は完売ですが、結果は様々。しかし、どの受講生も1日目をはるかに上回る成果を上げてきました！営業マンとしての「基本」「心がまえ」「カン、コツ、ツボ」は全員が気付いているはず！レポートを執筆後、由中講師が研修の総括を行い、最後は一人一人と握手を交し終講！研修生の皆さん2日間本当にお疲れ様でした。

チーム名	人数	成果		1人あたり平均	抱負
		10月20日	21日		
4-61164	4	3			3
4-61165	3	1			1
4-61166	4	1			2

# 好評につき平成30年11月に東京開催決定！！