

「思考」と「実践」の差を埋める
現場実践型の研修です！

実践形式の
2日間

本研修は、“本物の営業力”を身につけることを目的とします

飛び込み営業 特訓研修

このような社員に
おすすめです！

- 1 量をこなし、頑張っている。理論、商品知識もある。でも売れない営業担当者
- 2 御用聞き営業ばかり。会社の看板に頼りっぱなしの営業担当者
- 3 売れる喜びを通して、自信と行動力をつけたい営業担当者

■ 1日目のプログラム

1 講義「売れる営業マンの条件」

- 1) 気づきのレベルの上げ方
- 2) 売れる！良い商談と、売れない悪い商談
- 3) 差がない商品の売り方 など

2 商品研究・戦略会議①

- 1) 商品研究 2) ターゲティング 3) 顧客分析
- 4) 攻略地図の作り方 5) ロールプレイング

3 実践！飛び込み営業①

実際に現場に出て商品を
売ります！

時間内に、商品を販売できるか？
営業力、人間力が試されます

- 初回訪問のポイント
- 最初の第一声 ○ 粘り方
- 買いたくなる商品案内



4 営業実習の報告会、事後戦略会議

なぜ売れた？なぜ売れない？を徹底的に討論し、課題を洗い出し、ブラッシュアップ。受講生同士で明日の戦略を熟考いたします

■ 2日目のプログラム

1 戦略会議②

昨日の反省を踏まえ、訪問場所、訪問・相談件数、トーク内容等自己の弱点を徹底分析。実力で売れる営業へとステップアップを

- 受付突破の具体策
- 断り文句の切り返し



2 実践！飛び込み営業②



戦略会議から分析した改善ポイントに基づき2日目の実践！
1日目よりも、「思考」と「実践」の差が埋まってきます。

- チームワークの本質
- 売れる喜び

3 まとめ・変革宣言発表！

研修を終え、変革宣言を一人ひとり発表。
研修で学び、自社に戻り実践する具体的な変革行動を宣言いたします！



営業の真の喜びを見出す研修



弊社から、3年目若手、20年目ベテラン社員の2名を派遣。これまで、多くの研修に派遣しましたが、2日間という短期間で、ここまで“変化”を感じることは研修は初めてでした。

自らお客さんを開拓し、目標を達成できる営業マンはどれぐらいいるでしょうか？営業マンの多くは、既存客または会社への問い合わせのお陰で、目標を達成するのが現状かもしれません。そのような状況でも目標達成できるのは、会社という看板あってこそ。

飛び込み営業特訓研修に派遣したことで、自ら考え、行動する前向きな姿勢が身につきました。



株式会社経営支援センター
仲間 孝大

2日間で売れる営業マンへ変革させます

【開催日時】

1日目：2024年12月5日(木) 10:00~17:00
2日目：2024年12月6日(金) 10:00~17:00

【料金】

お一人様：¥78,000 (税込¥85,800)

【会場】

イオンコンパス東京八重洲会議室
東京都京橋1-6-1 越前屋ビル4階
※東京駅八重洲南口徒歩4分
東京メトロ銀座線京橋駅徒歩2分



講師：株式会社経営支援センター 仲間 孝大

大学院を修了後、2013年4月に新卒で株式会社経営支援センターに入社。

入社1年目に新規事業を立ち上げ、お客さんゼロから、地道に営業活動を行い新規取引企業を開拓。地域シェア圧倒的ナンバーワンへの事業へ高収益事業へと成長させる。日々の研修、営業活動を通して感じた、上司、若手社員が抱える疑問や悩みを事例化し、日常業務で即実践できる研修を行う。

受講料について

1名様につき **78,000** 円 (85,800円)

定員 **限定12名**

- ※ ご宿泊が必要な場合はお手数ですが各自でご手配ください
- ※ 昼食は2日間、ご用意いたします
- ※ 資料代を含みます

お申込み・お支払い方法

1. お申込みについて

本申込用紙をメールもしくはFAXにてお送りください。また、ホームページからのお申込みも可能です。

2. お支払について

申込後、ご請求書をお送りします。期日までにお振込お願いいたします。

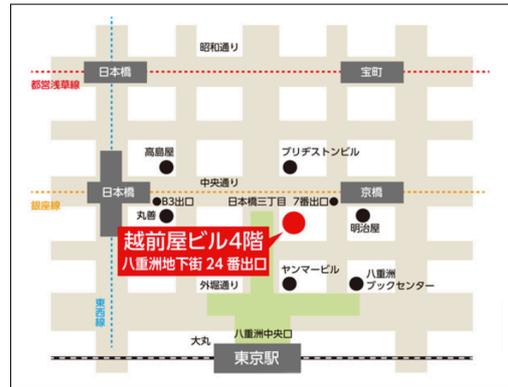
3. 受講のキャンセルについて

セミナー開催日の前日17時まで、ご連絡ください。開催日当日のキャンセルは、代理受講をお願いいたします。当日の代理受講が不可能の場合は全額キャンセル料を申し受けます。

会場のご案内

■ イオンコンパス 東京八重洲会議室

〒104-0031 東京都中央区京橋1-1-6 越前屋ビル4階
東京駅八重洲口南口徒歩4分、東京メトロ銀座線京橋駅徒歩2分



お申込み・お問合せ先

株式会社経営支援センター

〒102-0085
東京都千代田区六番町6-4 LH番町スクエア5F
電話：03-5877-2540 FAX：03-4500-9660
Eメール：info@k-shien.com HP：www.k-shien.com
(担当：吉田、仲間)

受講申込書 ※下記に必要事項をご記入の上、FAXにて送信ください (電話：098-859-8477 担当：仲間、仲道)

飛び込み営業 特訓研修				12月5日 (木)、6日 (金) 各10:00 ~ 17:00	
貴社名				TEL ()	—
				FAX ()	—
住所	〒			Email	
				ご担当者	
参加者	お役職	ご芳名	お役職	ご芳名	
	①		②		
	③		④		

お申込は、mail : info@k-shien.com もしくは FAX : 03-4500-9660 に送信