

受注数、売上高の倍増は現実に可能です！

「販売研修」

営業の心構えや考え方を解説します。その上、営業の現場で実際に活用できる営業ノウハウや技法・話法など実践的な内容を中心とした総合基本講座です。

こんなことでお悩みではありませんか？

- ・営業経験がないので話し方が分からない
- ・売り方が分からない、教えて欲しい
- ・営業が苦手で自信が無い
- ・販売トークが作れない
- ・新規開拓を進めたい
- ・社内全員で意思統一を図りたい
- ・社員にやる気を起こさせたい
- ・社員教育に利用したい

【研修内容】	1、目的の確認 2、営業の心構え 3、営業力アップのポイント	4、アプローチの技法 5、営業活動の展開方法 6、商談展開方法
【スケジュール】		
・基本編（心得） 約3時間～	販売する前に人として販売時に必ず必要となる点を項目別に解き明かし、売る為に心得ていなければならない重要事項を解説します。	
・応用編（行動） 約1.5時間～	基本編を理解した上での基本行動や販売トークの解説です。 そして、探客という一番難しい点の各方法を具体的に解説し、翌日から行動を開始できるようにアドバイスします。 最終的に目標設定を行い、達成に向け、行動の習慣づけと売上アップを狙います。	

（結果）

- ◎ 営業の本質が理解でき、営業そのものが好きで楽しくできるようになります。
- ◎ 営業を通して自己成長が確認でき、仕事に誇りをもてるようになります。
- ◎ お客様に喜んでもらえる営業が出来、お客様の喜びを自分も喜べるようになります。
- ◎ お客様と会うのが楽しくなり紹介もどんどんもらえるようになります。

- 研修時間 3～4時間（人数で変更あり）、開始時間は9時～19時開始で相談。
- 研修会場 社内の会議室、もしくは最寄の貸し会議室でも可
- 受講料 社内研修基本料金¥80,000ー（4名～20名位まで）*内容により変動します
*別途交通費宿泊費が必要となる場合があります。（JR東京駅基準）
- 講師
（プロフィール） 株式会社エーアクション 代表取締役 荒井芳之 1961年12月29日57歳
名古屋の大学に進学するが早く社会に出たいと思うようになり大学を中退、帰郷後いろいろな職業に挑戦するが結果を出せず、大阪に出て接客や訪問販売会社で営業の基礎の体験をする。
30歳から、観光ホテルフロント、ビジネスホテル開業営業、訪問販売会社、学習塾FCセンター、学習機器販売を経験。学習機器販売では大手教材メーカー全国販売コンテストで常に上位を維持し、36歳の時の販売コンテストでは販売台数全国一位、売上金額二位の結果で全国表彰を受けた。
38歳で自動車コーティングメーカーの立上げに携わり、専務職で全国拡販営業を始める。40歳で営業拠点を東京に移し、全国を新規開発で回り現在400店の代理店が存在し20年目を迎える。その間に営業の真髄を知り、42歳から代理店向けに「販売研修」を始める。この研修は、今までに受けた研修や読んだ本や自身の営業体験を基に営業の本質を解り易く教える内容である為、即日から変化（成果）が期待できるのが特徴。
50歳を機に、多くの人に喜んでもらうことを目的に「J-サンタクラブ」をスタートさせる。また、野球好きが高じて、「正しく楽しい野球」をスローガンに一般社団法人日本野球評議会を全国の野球関係者と立ち上げ、審判員講習、軟式野球大会、元プロ野球選手による野球教室を開催している。
2015年春より、一般社団法人日本自動車美装工業振興会の代表に就任し、振興会の会員向け営業研修を受持つ。自動車のコーティング検定制度も手掛け現在に至る。趣味は、ビジネスと愛犬の散歩。
2019年より愛犬保護の企画準備室稼働。



【お問合せ】

繁栄・環境・安全・健康を考える

株式会社 エーアクション

〒143-0024 東京都港区元赤坂1-1-7-903

TEL 03-6434-5317 FAX 03-6434-5318

URL <https://www.a-action317.com>

【お申込】

年 月 日

会社名

団体名

住所

TEL - - FAX - -

ご紹介者

希望日平成 年 月 日 人数 名

やる気アップを目的とした「自然体セミナー」ですので営業職以外にもご活用ください。