



営業成績が上がらないのはなぜか？
講師の経験から語られる営業の本質！
成果を上げるためのやり方をあなただけに教えます。

『成果を上げるための営業セミナー』のご案内

～営業活動で成果を上げるための考え方とやり方進め方を学ぶ～

中小企業を取り巻く環境は厳しさを増していますが、中小企業の持続的な発展と成長を図るには、企業の中核を担う人材の育成がますます重要となっています。このため、山口県、(公財)やまぐち産業振興財団では、山口県を牽引する企業の成長に向けて、県内中小企業の中核人材の育成を図るため「成果を上げるための営業セミナー」を実施します。このセミナーでは営業で成果を上げるための高いモチベーションと3つの基本スキルを学びます。

ぜひ、ご参加いただきたくご案内いたします。



■対象：県内中小企業の中堅、管理者、経営幹部等

■開催期間：令和2年7月13日(月)・7月14日(火)全2回
※詳細は「研修スケジュール・カリキュラム」をご覧ください。

■開催場所：翠山荘(山口市湯田温泉3-1-1)
2F カトレア

■定員：15名

■参加費：無料

■申込方法：専用サイトからお申込みください。

<https://www.ymg-hrd.jp/>



別紙申込書に記入の上、FAXでのお申し込みもできます。

■申込締切：令和2年7月6日(月)
※先着順に受付し、定員になり次第締め切ります。

■注意事項：
・飲食は、各自で対応いただきます。
・1社2名までのお申し込みとさせていただきます。
・2日間全ての日程に参加できる方を優先します。

※新型コロナウイルス感染拡大の影響にて、やむを得ず研修の予定を変更または中止する場合があります。最新の情報については、当財団研修サイトをご確認ください。
参加当日は、研修サイトに記載してある感染予防にご協力をお願いいたします。



■ 講師：オフィス未来 代表者 ^{あそ}麻生 ^{しょうさぶろう}祥三郎 氏



中央大学卒業後、日本実業出版社に入社し、営業担当、プレイングマネージャーとして出版物の普及と部下の指導にあたる。その後ホームセンター、大手ファミリーレストラン、大手コンビニエンスストアで営業部長や取締役を歴任。1999年オフィス未来を設立し経営コンサルタントとして組織運営や組織に活性化に関わる講演、研修などの活動に取り組んでいる。これまでに福岡県職員をはじめとした九州一円の行政機関や中小企業大学校、民間企業にて人材育成の研修講師を務める。

【福岡市経済観光文化局創業大学連携課創業者応援団経営分野専門家、北九州市支援事業派遣専門家、大分県産業創造機構中小企業支援アドバイザー等】

■ 研修内容/スケジュール・カリキュラム

時間：各日とも9：30～16：30

開催日	カリキュラム
第1回 7月13日 (月)	I 営業で成果を上げる絶対条件 「モチベーション」を高める 1 営業という仕事の本質の認識 2 企業における営業職の重大な役割の認識 3 モチベーションを高める営業マインド（思い）の醸成 4 営業現場でのモチベーションを高めるために 脳の欲求本能「人の役に立ちたい」「人に喜ばれたい」「人と仲良くしたい」の活用
	II 営業で成果を上げる絶対条件 「市場（お客様）のニーズを知り自社商品がニーズに適っているかを知る」 人はどんなに商品をすすめられようとその商品価値が自分のニーズを満たすと納得しない限り購入（契約）することはない
第2回 7月14日 (火)	III 営業現場で成果を上げる絶対条件 「3つの基本能力を高める」 1 お客様と信頼関係を築く「ヒューマンスキル」 2 お客様との対応における状況判断力「コンセプチュアスキル」 3 営業で活用する知識と技術「テクニカルスキル」
	IV 営業で高い成果を上げ続ける絶対条件 「日々のP. D. C. A マネジメントサイクル推進」 毎日目標を設定し計画を立てて実行しその能力の発揮や実行結果を検証分析し改善につなげる※日々のP. D. C. A マネジメントツールの活用事例 まとめ アンケート