



Mercurich Inc.

営業の基礎本、大ベストセラーを研修で！

営業のルール研修



Initiative for your Business

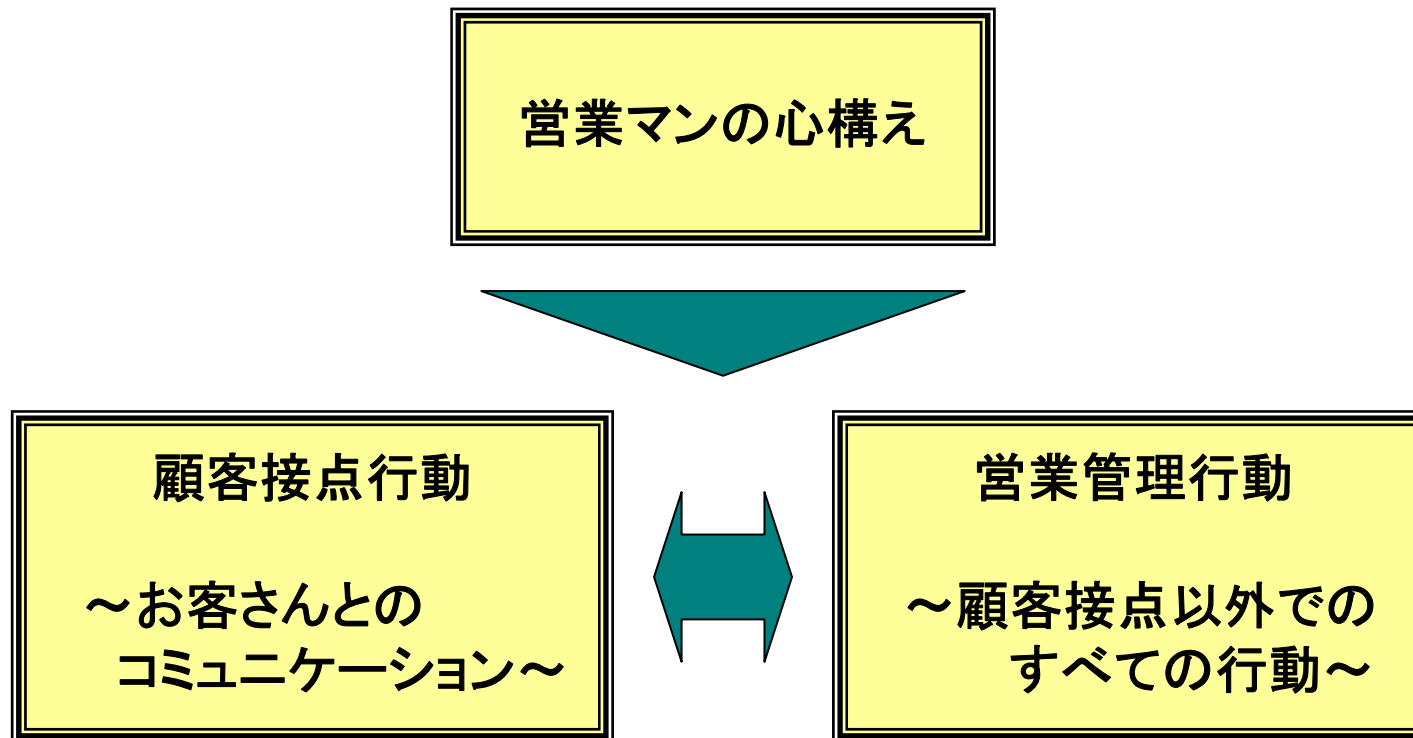
マーキュリッチ株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21 ちよだプラットフォームスクウェア
<http://www.mercurich.com> Tel:03-5256-8498 Fax:03-5256-8278



セミナーのコア・コンセプト

営業活動を3つに分解し、マインドと行動の両面から強化を図る。





セミナーのプログラム

1. **オリエンテーション**
2. **営業マンの心構え**
 - (1) 会社に貢献
 - (2) 顧客に貢献
 - (3) 自分自身に貢献
 - (4) モチベーション・マネジメント
3. **顧客接点行動**

～お客さんとのコミュニケーション～

 - (1) アプローチ
 - (2) ヒアリング
 - (3) プレゼンテーション
 - (4) クロージング
 - (5) フォロー
4. **営業管理行動**

～顧客接点以外での全ての行動～

 - (1) タスク・マネジメント
 - (2) 情報マネジメント
 - (3) 人間関係マネジメント
 - ◆ タイプ別コミュニケーションの方法

～TICS～
5. **アクションプランの立案**



内容1 営業マンの心構え

(1) 会社に貢献

- ・『会社に貢献』・・・2つの絶対条件
- ・営業目標は何か何でも達成しよう
- ・求められる行動のための基本線・・・自社理解
- ・魅力的な『自社紹介トーク』作成のコツ

(2) 顧客に貢献

- ・できる営業マンは顧客を『愛して』いる
- ・一番の競争優位性は『あなた自身』

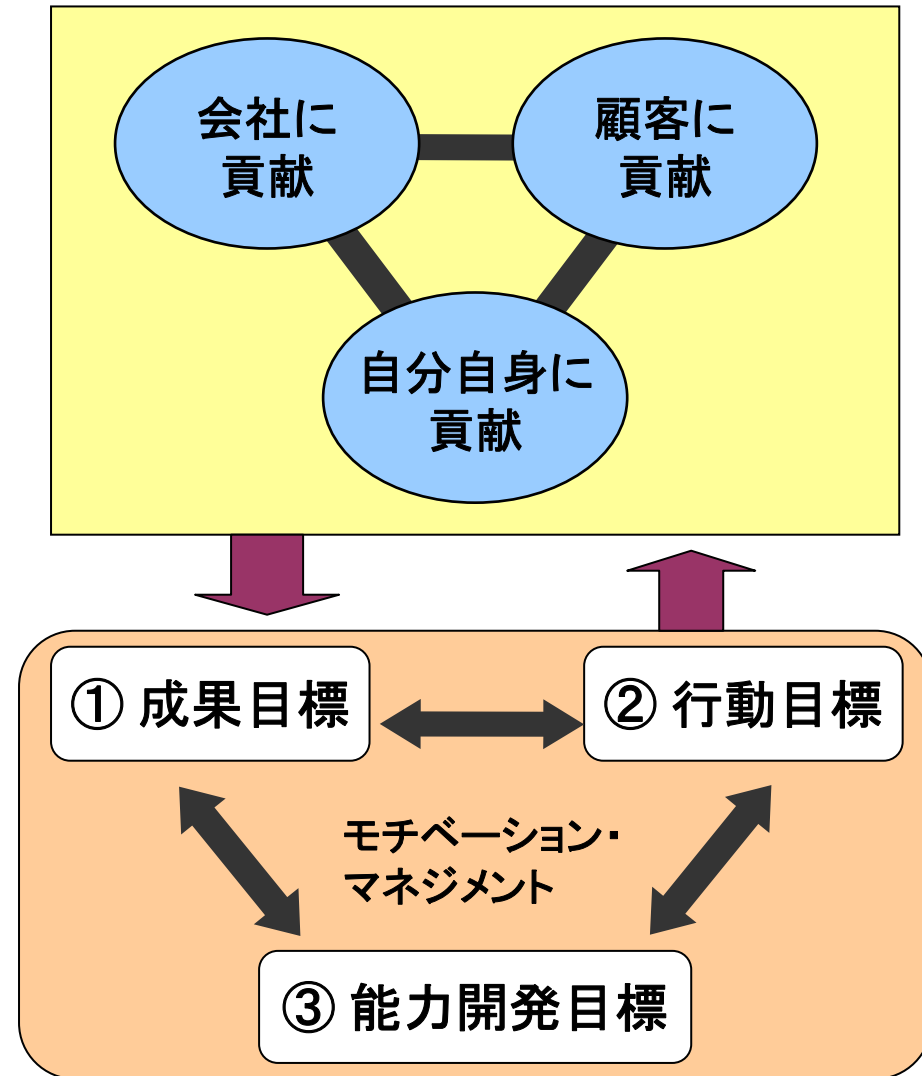
(3) 自分自身に貢献

- ・自己成長のための『レビュー』のコツ

モチベーション・マネジメント

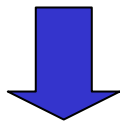
- ・モチベーション維持・向上のためのエンジン
 - ①ポジティブ・エンジン
 - ②ネガティブエンジン
 - ③『楽しさ』エンジン

営業マンが持つべきマインド体系



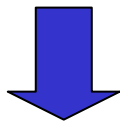
内容2 顧客接点行動

(1) アプローチ



- ① テレアポ
- ② 訪問の事前準備
- ③ 訪問

(2) ヒアリング



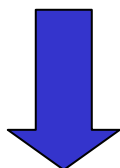
- ① 相づちのスキル
- ② 質問のスキル
- ③ 介入のスキル

(3) プレゼンテーション



営業プレゼンを成功に導く『心構え』

(4) クロージング



- ① プレゼン後確認アクション
- ② 提案後フォロー
- ③ ファイナル・クロージング ~考え方~
- ③ ファイナル・クロージング ~行動~

(5) フォロー

アフターフォロー 留意点
アフターフォロー 行動

基本的考え方・・・『量』と『質』を意識した訪問

必要な観点と行動

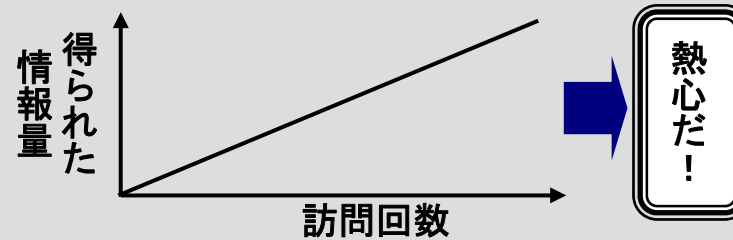
訪問の
『量』

+

訪問の
『質』

配分とバランスが大事

顧客が持つ印象





内容3 営業管理行動

(1) タスク・マネジメント

- ・全ての仕事の基本は、Plan-Do-See
- ・Planのポイント：『段取り八分』
- ・『Do』におけるコツ
- ・『See』におけるポイント
- ・手帳の基本
- ・手帳を有効に活用するには？

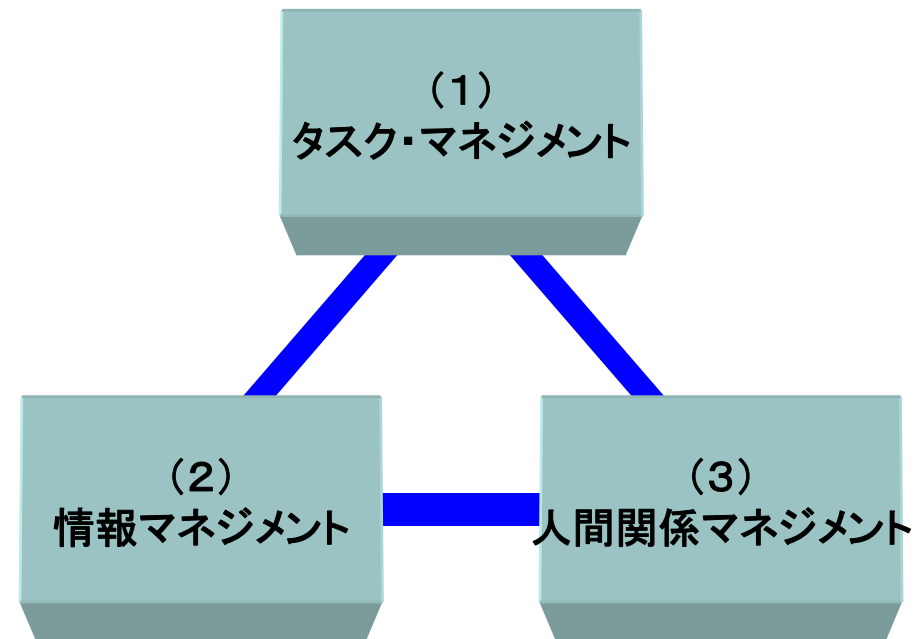
(2) 情報マネジメント

- ・情報管理のベースは『メモ』
- ・情報は一元管理
- ・メールと電話を賢く使い分けよう
- ・顧客管理 ～顧客マネジメントのコツ～

(3) 人間関係マネジメント

- ・社内コミュニケーションの基本は『報連相』
- ・『報連相』におけるポイント
- ・社内営業も大事にしよう
- ・コミュニケーションにおける武器

営業管理行動の全体像





豊富なエクササイズ

営業マンの心構え

自社紹介トーク
第一印象エクササイズ

顧客接点行動

商品説明ワークショップ
『アポ取り』ロール・プレイ
『あいづち』ロール・プレイ
『質問』エクササイズ
『なりたい像・姿』を明確化する

営業マンの心構え

顧客接点行動

営業管理行動

営業管理行動

自分の手帳を見直す
ソーシャル・スタイルエクササイズ～
TICS
アクションプランの立案



受講生の声

●本日からすぐにでも始めることができる話が多かったので、とても勉強になりました。「話を聞きだす」ことの難しさ、相手をゴールへ導くことの難しさを実感しました。もっともっと多くの人と出会うことで聞き上手になりたいと思います。そのためにも、2日間で「やる！」と決めたことは必ず実行していこうと思います。

●最後の挨拶で「営業は仕事の原点であり、またもっともエキサイティングな仕事である」とおっしゃったのを聞き、営業という仕事を早くやってみたくなりました。長時間のセミナーでしたが、ロープレ、プレゼンの配分がとてもよく、楽しく研修ができました。西野さんのプレゼンの仕方がとてもうまく、真似てみようと思いました。

●大変ためになるセミナーでした。半年間営業のモノマネをしてきて、ぶち当たっていた壁を突破するヒントを得られたと思っています。後は実践し続けるのみだと思っています。小さいマイルストーンをおき、モチベーションを維持向上させて頑張っていきたいです。

●大変疲れました。こんなに長時間頭を使いながら人の話を聞いたことがなかったからだと思います。実に面白く考えさせられる内容でした。頭は使わないとダメなんですね。

●営業マンの基礎から、達成のための方法、またその事例まで教えていただいて、営業マンとしてのスキルアップにつながったセミナーだと感じました。特にフィードバックなどでは相手のことを見ているつもりが意外にも自分のことに通じていたので、気づかされる点が多く、勉強になりました。

●自分自身が気がつかずおろそかだったことも、学べ大変参考になりました。自分を一流に磨くためにも今回のセミナーはなくてはならないものでした。また会場内のムードとやる気も最高でした。

●営業をする上で大変に分かりやすかったです。どこに力を入れるか、どれだけムダな時間を使っていたかに気づきました。営業のみならず、社会人として一個人として参考にしていきたいと思います。西野先生の笑顔みたいな顔になるよう頑張っていきたいです。

●西野先生の説明は理解しやすく、難しいことばなども言い換えたり、例えを出していただいたりして、とても勉強になりました。ロールプレイングも普段ではできない体験だったので貴重でした。なによりも楽しく勉強が出来た点がよかったです。



講師プロフィール

西野 浩輝(にしの ひろき)

マーキュリッチ株式会社 代表取締役
チーフトレーナー



大阪生まれ。大阪大学大学院卒。

卒業後は、(株)リクルートに入社し、法人向け教育プログラムの営業および商品開発、マーケティング等の仕事を担当する。その間、営業や新規事業提案等でMVPを含む数々の賞を獲得。

その後、世界最大の教育コンサルティング会社である、アメリカン マネジメント アソシエーションにセールス・コンサルタントとしてスカウトされ、5年半在籍。うち4年間トップ営業マンであり続けた。

その後、セミナー企画・運営会社である、「マーキュリッチ有限会社(2006年株式会社化)」を設立し、代表となる。

現在、長年の教育ビジネスにおける経験を活かし、プレゼンテーション、営業スキル、ネゴシエーション(交渉力)、マネジメントなどのテーマで、研修の講師やコンサルティングを行う。

ベンチャー企業の経営者へのプレゼンテーション個別指導から、IT、金融、製造、コンサルティング等の大手企業の社内研修まで、様々な業界で導入されている。年間100回以上の研修トレーナーをこなし、うち98%以上の方が、「満足」という評価を示している。

著書には、「5日で身につく『伝える技術』(東洋経済新報社)」「営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)」「営業のルール(明日香出版社)」、「営業のキーワードは『主導権』(明日香出版社)」がある。その他、月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイトである「オールアバウト」の「営業・セールの仕事」ガイドをはじめとして、様々なメディアでもノウハウ提供をおこなっている。

指導実績:

東芝、大和証券グループ、住友信託銀行、ジブラルタ生命、日本たばこ産業、あいおい損害保険、ちばぎん総合研究所、ルネサステクノロジ、パークハイアットホテル、万有製薬、オリンパス、リコーテクノシステムズ、日本電気、日本テキサス・インスツルメンツ等