営業とは良いものを世の中に広める能力である

営業にもマニュアルがあるんです！

営業塾
法人様
研修

営業のプロセスを個人にまかせてしまってませんか？
結果だけを管理していては、社員は育ちません。

行動心理学や購買心理学、統計学を用いた、明日から誰でもすぐできる、
モチベーションに左右されない営業のマニュアルです。
これさえ知っていれば、企業全体の能力を底上げすることが可能です。

こんなことが学べます

- ☐ 新規顧客の獲得の仕方
- ☐ 断られづらいアポの取り方
- ☐ 面談時のマナー
- ☐ お困りごとを引き出すヒアリングの仕方
- ☐ 購買心理学を使ったプレゼンテーション
- ☐ その時々に合ったクロージング手法

■講師プロフィール

鈴木 優（すずき ゆう）

大学卒業後、大手学習塾で講師を7年務め、
生徒、保護者から多くの信頼を集め実績を重ねる。
29歳で某大手生命保険会社ヘッドハンティングを受ける。
入社後、個人営業のみでトップを獲得。
その時に営業のマニュアルの凄さを知る。
4年務めた大手生命保険会社から複数社扱う代理店に移る。
以降は、保険を中心に様々な営業代行、企業研修、
各種営業に携わる方に、ノウハウをお伝えしている。

営業塾体験会のご案内

■講座の内容

座学：全6講座（1講座90分）	実践：毎月2回
1.リスト作成 リストを増やして見込み客を潤沢にする方法 法則を知り、具体的なリストの作り方を知る	**実践練習** ①アポ取りの実践、ヒアリングの実践 ②プレゼンの実践、クロージングの実践
2.アポ取り 断られづらい、リピートにつながるアポの取り方 約束を取り付ける確率を30%増やす方法	お客様のビジネスに合わせた営業研修を行います。 対面・オンラインも対応可能。人数はご相談ください。
3.初回面談 商談の場所や座り方、購買心理学、行動心理学 大切な6つの第一印象の作り方	**法人様の時間割の例**
4.聞き取り 相手の実情を引き出す具体的な手法 商談時に絶対にしてはいけないこと	
5.プレゼン 顧客心理を理解する、第三者の影響力、例話法 覚えておくべき秘密のテクニック	
6.クロージング 具体的なクロージング手法の全て 得意なクロージング手法を身につける	

2日間の場合		3日間の場合	
1日目	9:00〜10:30	1日目	9:00〜10:30
1日目	10:45〜12:15	1日目	10:45〜12:15
1日目	13:30〜15:00	2日目	9:00〜10:30
1日目	15:15〜16:45	2日目	10:45〜12:15
2日目	9:00〜10:30	3日目	9:00〜10:30
2日目	10:45〜12:15	3日目	10:45〜12:15

こんな企業様に役立つマニュアルです。

- ☐ 不動産販売
- ☐ 整体・エステ
- ☐ クリエイティブ業務
- ☐ 化粧品販売
- ☐ 保険業
- ☐ 接客業

お客様の声

- 早く使いたい！ 営業が楽しくなりました！40代男性　不動産営業
- マニュアル通りにやったら、リピートが増えました。30代女性　サロン勤務
- 具体例が多いので、すぐ使えるようになりました。30代女性　保険営業

YU SUZUKI 営業塾

一般社団法人 日本営業実践スキル協会
代表理事　鈴木 優
e-mail: eigyojuku@yuunokai.com
https://www.yuunokai.com