

『受注確度を上げる営業方法セミナー』

受注確度を上げるための営業方法について学んでいただけます。受注・失注の理由については、多くの場合何らかのパターンがあります。この研修では自らのパターンを認識すると共に、決裁者へのアプローチ方法についてもお伝えします。関心がある方、営業担当の方は、ぜひこの機会に当セミナーにご参加下さい！

■ 講座内容

- | | |
|--|---|
| <p>I. 受注・失注要因の振り返り</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 受注案件の成功要因
- これまでに受注した案件の成功要因を洗い出す - 2. 失注案件の失敗要因
- これまでに失注した案件の失敗要因を洗い出す - 3. 成功・失敗パターンの明確化
- 成功パターン・失敗パターンを書き出す - <p>II. 決裁者へのアプローチ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. キーマンを特定する 2. 担当者が決裁者の場合
・ 担当者の課題解決に注力する | <ol style="list-style-type: none"> 3. 上司が決裁者の場合
・ まずは担当者の課題解決を最優先する
・ 上司に同席してもらう
・ 提案資料に力を入れる 4. 経営者が決裁者の場合
・ 実績を強調する・数字を多く入れる
- 攻略したい企業の決裁者を特定し施策を考える - <p>III. 現場で実践すること
- 今後どのように行動するかを考える -</p> |
|--|---|

■ 日 時

令和6年 **11**月**21**日（木）
14:00～16:00

■ 場 所

佐賀商工ビル 7 階中会議室 D・E

お車をご利用の方は、当ビル提携駐車場※をご利用下さい。
無料駐車券の発行を致します。
※佐賀商工ビル内駐車場、唐人南パーキング

■ 定 員

20名

（定員になり次第、締め切りとさせていただきます）

営業担当者向け

■ 参加費

無料

■ 申込方法

下の参加申込フォームよりお申込下さい。

<お願い>

- ・キャンセルの場合はお早めにご連絡をお願い致します。
- ・開催日直前にご案内メールを送信します。

メールアドレスを間違わないようご注意ください。

■ 講 師



株式会社フォースコミュニティ
講師

梶 仁（かじ ひとし）氏

早稲田大学法学部卒業。2003年株式会社毎日コミュニケーションズ（現：株式会社マイナビ）入社。営業職として、3年連続で年間営業予算をわずか3か月以内に達成。2006年新規開設された九州支社 熊本営業所の責任者（営業所長）として異動。その間「マネージャー賞金賞」の受賞と、九州支社で2年連続の「社長賞」を受賞。2009年に東京に異動、営業課長に就任。東京都（都庁）の新卒採用支援にも携わる。2012年株式会社マイナビ 新卒採用課 課長に就任。採用スキームの設計から、説明会・面談・面接の実施、式典の運営、新入社員研修等に従事。その後、採用1部 部長、採用統括部 統括部長に昇格。社員研修、新卒採用、中途採用の責任者となる。「ディレクター賞銀賞」を受賞。2019年人材開発支援部にて社員研修業務の責任者を担う。管理職向けの研修講師にも従事。その後、株式会社 Goits（ゴウイツ）を設立。
現在、株式会社フォースコミュニティ講師として活動。
【資格】（一財）生涯学習開発財団認定マスターコーチ

11/21 経営安定セミナー参加申込フォーム

申込フォームにご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

スマホまたはタブレットの場合	右のQRコードを読み取り、フォームに従ってお申込み下さい。	
ウェブからのお申込みの場合	以下のURLよりお申込み下さい。 https://e-ve.event-form.jp/event/89975/CGSFPb1n	