

営業が強い会社は、毎週、必ずやっている!

営業力をケタ違いに伸ばす 『営業ロープレ』自社導入法

- 週2回わずか10分の営業ロープレで売る力は劇的に向上する!!
結果がでる営業ロープレが自社で出来るようになる実習3回講座

朝、お客さまに行く前に10分間だけ、営業マンを集めて、営業ロープレを行う。それだけでお客さまはドンドン増える。

にも関わらず社内にロープレ指導ができる人材がいないため実践できずの企業が多い。本講座は、確実に営業成績が上がる「営業ロープレ」が自社で出来るようになる特別講座です。

営業ロープレは、自社のトップ営業マンのお客さまへのアプローチ法・売り方・応酬話法・既存客への対応法や最新のお客さま情報…などを外出前の短時間で全営業マンに、効率的に共有させ、営業先で実践させる一番簡単で確実な方法です。

本講座に御社の優秀営業マンを2名派遣ください。

営業ロープレをやらせるコツや、毎回、単調にならないやり方・部下への導入法を徹底的に身に付け、自社にて実践させます。

世界一の営業マンを育てた
伝説の営業指導員が教える

営業ロープレ7つのメリット

1. 個人の商談力が鍛えられる
2. 部下の営業改善点が分かる
3. 適切な上司関係が構築できる
4. 部下の商品への理解・顧客に対するの理解度が把握できる
5. 見学者(他の営業マン)も学べる
6. 短い時間で部下を鍛えられる
7. 暗黙知だった優秀営業マンの応酬話法を共有できる

「営業ロープレ」を社内で実践するだけで、売上は2倍になる事実!



講師：甲斐 輝彦氏 (営業力強化 専門コンサル会社
(株)HRコンサルティンク 代表)

「法人営業」と「個人営業」双方を知る営業コンサルタント。教材販売のブリタニカ6万人の営業マンの中で世界No.1として表彰される。その中で、営業ノウハウを他の営業マンに教える「独自の営業ロープレ法」を開発。自身の営業チームで実践すると、一年後には、部下の中から世界トップ100位内の営業マンを多数排出する。後に、その非常識な活躍に「伝説の営業チーム」と呼ばれる。

その後、甲斐式「営業ロープレ法」が「法人営業」でも通じることを証明するため、法人営業の企業に転職。落ちこぼれ営業部を任せられ、そこで「営業ロープレ」を実施。営業部が3つある企業だったが、瞬間に氏の営業部隊が「会社の8割の売上をあげてしまう」プロの販売集団とした。

現在は独立し営業コンサルタントとして活躍。大中小併せて30以上もの業種に導入。ツールや外部企業に頼らずに、自社内で「セールスのプロを育てることが出来る」として非常に評判が高い。

開催要項 ※本会は実践、細かい指導を重視するため全3講、一括のお申し込みとなります。

- 【第1講】 8月29日(月) 10時半~17時
- 【第2講】 9月14日(水) 10時半~17時
- 【第3講】 10月27日(木) 10時半~17時

参加料 ●1社2名まで22万8千円(消費税…含む)
1名追加につき10万5千円

●お申し込み・お問合せ先
日本経営合理化協会・東京事務局

東京都千代田区内神田1-3-3 担当：坂上公太
TEL 03-3293-0041 FAX 03-3293-0048

会場：JMCA セミナールーム(東京)
東京都千代田区内神田1-3-3 TEL 03-3293-0041

■ 社内で「営業ロープレ指導」できる営業リーダーを養成する全3講

1. 効果ある「営業ロープレ」を社内で実践するための「自社の営業ロープレ作り」

8/29
(月)

営業ロープレの基本

営業ロープレの基本と実践手順を知り、部下の育て方を身に付けよ!

- 「営業ロープレの基本と実践手順」●「営業ロープレの注意点」●「顧客を演じる法」
- 「ロープレ10分間」で何をやるのか? ●ロープレで「何を教えるのか」
- 「面談から顧客フォロー」までのロープレのやり方 ●「効率の良い指導法」とは

「自社の営業トークを7つに分解」自社のロープレへと落とし込め

- 「お客さま満足」を最高にする「自社の営業のトーク」の発見法
- 「営業3原則」を使い「自分の営業法」を人に教えられるものにする!
- 「初めてのコンタクトから商談成立・顧客フォロー…」7つをロープレ分解

参加者の営業トークを「伝説の営業マン」がロープレお手本指導!

※参加者には、毎回、自社内で「ロープレ実践」いただくための宿題と課題が出されます。

2. 自社の商談別・場面別・顧客別・応対別…の「営業ロープレ法」実践法

9/14
(水)

営業ロープレの実践

「自社の課題別」「目的別」営業ロープレのやり方

- 「新規客を増やしたい時の」ロープレ法 ●「既存客フォロー重視」のロープレ法

「相手のニーズを正確に引き出す」自社商材での営業ロープレ法

- 顧客別「3つのカルテづくり」から始めるニーズ引き出しのロープレ作り
- 部下がニーズを引き出す営業法を身に付ければ「リピート客は一気に増える」

ロープレで、顧客の反応別に「応酬トークを身に付けさせる法」

- 「お客さまが言いそうなマイナス反応別」の正しい応酬ロープレ作り

※参加者が行う目的別「営業ロープレ法」を見て、講師が完成度をチェックいたします。

3. 「営業ロープレ」を飽きさせずに続けさせ、部下とチームを盛り上げる法

10/27
(木)

ロープレ指導法

部下の営業力を上げる「ロープレ指導法」を身に付け、本物のリーダーとなれ!

- 「営業ロープレを飽きさせずに」週2回、朝10分、確実にやらせる方法
- 「営業ロープレ」は、一定期間、続けると、成果(契約)は一気に増える
- 営業リーダーの「上手なロープレ指導法」●「ロープレで部下を燃え上がらせる法」

部下ごとの苦手・得意を見極め「個人ロープレ・メニュー」を提供する法

- 個々の営業マンの「どこをロープレ修正すれば、売上が上がるか見極める方法」

開始
10:30

【東京開催】全3講 会場

日本経営合理化協会 4F セミナーホール

17:00 終了

「営業ロープレ」導入研修	会社名	フリガナ	TEL	() -	
			FAX	() -	
	所在地	〒 <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>			
	ご氏名	フリガナ	お役職	事務受付欄 受付	
ご氏名	フリガナ	お役職	No. S112508		

FAXでお申し込みください ↓ FAX 03-3293-8715 ↓