

主催 株式会社 アルファ・コム

ALPHA  COM
MANAGEMENT SUPPORT SYSTEM



熱血!! 営業マン育成塾

NEKKETSU! EIGYOUUMAN IKUSEIJUKU

～売れる仕組みを
知り行動する!～

本塾の主旨

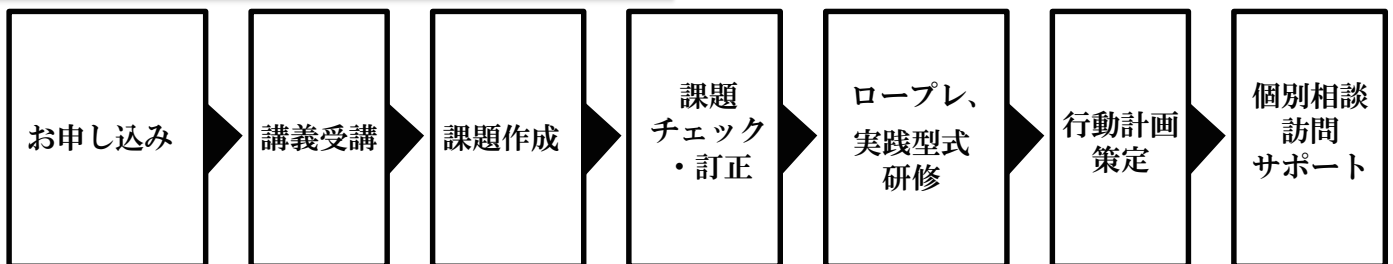
会社によって経営課題は様々ですが、中小企業の経営課題で必ず直面するのが、会社全体の販売力強化にあると言えます。販売力と言っても意味合いが個々の認識で違うかもしれません。私達アルファ・コムが定義する販売力・営業力強化とは、商品では無く価値を売る力を身につける事です。その為にはヒアリングスキル、マーケティングスキル等様々な物が必要になってきます。本塾は、各業界のトップセールスマンを講師としてお招きし、ルートセールス、新規開拓時に実践できる具体的な手法から営業時に使用するツールの見直し等幅広い形で皆様のスキルアップを実現します。

企業の「鏡」である営業マンを活性化し、最強のプロ集団を作り上げませんか？

本塾の特徴

現場で使える事を目的とした塾なので、座学だけではなくロープレやグループディスカッションでの議論を行います。また各業界のトップセールスマンをお招きし、ご自身が経験された実体験を聞く事が出来ますので、自身に置き換えての受講が可能です。

研修の流れ



対象となる人

- 売上を上げたいが、自身の改善ポイントが見つからない方
- 今現状よりも更なるスキル、知識を身につけ営業力を底上げしたい方
- 新規開拓で壁にぶつかっている方
- 自身の営業スタイルが確立していない方。または見直しされたい方。

※営業経験は問いません。
新人からベテランまでその方にあった指導を弊社でサポートさせていただきます。

■第1回～6回 タイムスケジュール■

14:30～受付開始

15:00～研修

18:00終了

■カリキュラム■

※テーマ別、専門の講師が講義いたします！

第1回 4/21 (金)

『商品では無く自分を売り込め！』

物であり溢れている現在のマーケットでの差別化は自分自身。
貴方だから買う！と言わせるためのポイントとは？
テーマ ～自己PR力～

第2回 5/19 (金)

『営業活動に必要なヒアリングとは？』

商品売るために重要なポイントはヒアリング。
ニーズとウォンツの違いを知り、アクションを起こそう！
テーマ ～ヒアリング力～

第3回 6/14 (水)

『数字から未来を見出す先行管理とは？』

未来の数字を把握しなければ現在の行動は決まらない。
先行管理を自身に取り入れ、目標達成の考えを知ろう！
テーマ ～先行管理～

第4回 7/4 (火)

『売上増の秘訣 CTPT マーケティングとは？』

マーケティングのできない会社は売り上げが伸び悩む。
営業マンが率先してできる CTPT マーケティングを知り、売上増を目指そう！
テーマ ～マーケティング力～

第5回 8/9 (水)

『実践あるのみ！価値を売れ！』

商品売りでは無く価値を売れる人財になる。
実際の営業活動を行い、強み、弱みを知ろう！
テーマ ～提案力、クロージング力～

第6回 9/12 (火)

『決意を伝える。決意宣言発表会』

学んだことを形にし、目標を掲げる。
自身の目標設定を行い、ビジョンを発表しよう！
テーマ ～プレゼン力～

会社訪問・社長及び上司の前での行動計画発表会
定期的な営業マンへの進捗チェック実施。落とし込みのサポート

営業マン育成塾に参加した塾生の声

- 営業活動の基本を振り返ると同時に、自分に足りなかった部分も見直す事が出来ました。
- 顧客に信頼される営業としての知識や技術を多く学ばせていただいたので、今後の営業活動に繋げていきたいです。(印刷業 R.T 様)
- 少人数での研修だったのですごく話も聞きやすく話しやすい雰囲気だったので集中して研修を受けることができました。
- 実践的なロープレの中で、自分ができている所とできていない所がはっきりわかりました。(自動車販売業 T.I 様)
- 異業種の方々とロープレを行うことにより、普段指摘されないような箇所を指摘されたり、普段聞けないようなトークを聞くことができ参考になった。(卸売業 R.K 様)
- ロープレを通して今まで気づかなかった自分の長所・短所を異業種の方から指摘を受けることが出来た。その中で、営業に必要な着眼点や相手の立場に立った行動を学ぶことが出来た。(建設業 T.K 様)

MANAGEMENT SUPPORT SYSTEM

■実施要領■

対 象 者	売上目標に達していない営業マン。 スキルアップで悩んでいる営業マン。 新規開拓が出来ない営業マン。 営業スタイルが確立していない営業マン。
定 員	10社様限定
期 間	添付資料に準じます。 (全 5 回、内 1 回は決意宣言発表会)
会 場	アルファ・ビル 3 階「将軍の間」 山形市薬師町 1-16-1
受 講 料	お一人様 150,000円 (消費税別、テキスト代)

■お申込要領■

申込方法	下記受講申込書にご記入の上、 F A Xにてお申込み下さい。
申込締切	添付資料に準じます。
受講料 お支払い	原則事前振込になります。 振込手数料に関しましてはご負担 願います。
お問い合わせ	株式会社 アルファ・コム T E L : 023-635-1656 F A X : 023-635-1654 E -MAIL : info@alpha-com.cc
そ の 他	* ご欠席日程がございましたも、受講料一部 返金は致しかねます。予めご了承下さい。

熱血!! 営業マン育成塾 受 講 申 込 書

私は下記の留意事項を承認し、熱血!! 営業マン育成塾に入会を申し込みます。なお、以下に掲載の情報を、各種経営情報の提供を受けるため(株)アルファ・コムに提供する事に同意します。

フリガナ				所属・役職名	
お名前				年齢	
貴社名					
ご住所 ・ ご連絡先					
	TEL		FAX		
	E-mail				

※お客様の個人情報は、弊社内でイベント・セミナー企画の参考とする目的、または弊社のイベント・セミナー情報をお客様に提供する目的にのみ使用し、他の目的には一切使用しません。今後この様なチラシ配布を希望されない方は、お手数ですがその旨をお書きになり、返信して頂きますようお願い致します。

お申込みは FAX **0 2 3 (6 3 5) 1 6 5 4** までお送り下さい。

株式会社 アルファ・コム

山形市薬師町1-16-1 アルファビル1F

T E L : 023 (635) 1656 F A X : 023 (635) 1654

U R L : <http://www.alpha-com.cc>

E- mail : info@alpha-com.cc

ALPHA COM
MANAGEMENT SUPPORT SYSTEM