

半日で効率的に受講できます!

★複数受講がお得で効果的★ 1回受講もOK

# 誰でもできる売上アップ! 営業・マーケティング実践講座



「誰でもできる売上アップ法」を3回シリーズで伝授!

- ① 要望を聞き出し、適切な提案を行う「セールストーク」
- ② 「効果的な販促ツール」で広告宣伝活動の効果を最大化
- ③ 顧客ターゲットを絞り込む「“勝てる市場”が見つかる営業戦略」

場 所：大阪商工会議所 北支部会議室（大阪市北区西天満5-1-1 ザ・セヤマビル2階）

対 象：若手・中堅営業担当者、営業リーダー・幹部、経営者

講 師：株式会社マーケティング・トルネード 代表取締役 佐藤 昌弘 氏

受講料：各回お一人 会員16,460円、一般24,690円（お一人、テキスト代・消費税込み）

★複数受講がお得で効果的★ 1回受講もOK!

2講座以上受講される企業の方は2・3講座目の受講料を割引（1講座目は割引なし）

1講座あたりお一人 会員：14,400円、特商・一般：22,630円 \*同一受講者でなくても割引対象



## ①誰でも簡単に最強営業マンに変わるセールストーク講座

すぐ使える! ‘顧客の本当にほしいものがある質問術’でニーズを読み取り、業績アップ

日時:9月6日(木) 13:00~17:00

顧客ニーズを読み取り、業績アップに役立つ「魔法のセールストーク4つのステップ」を穴埋め式で実践的に習得。成功者を多数輩出!

<受講者の声>「手順化されたトークがすぐ使える」  
「体系だったプログラムが分かりやすく実践的」

### ■主なプログラム

1. 営業の基本を徹底しよう  
あいさつ・雑談のコツ、営業マンの最初のハードルは何か? 営業トークの組み立て方（ひな型）
2. 最強セールストーク術【ロールプレイング】  
お客さまの欲しいというものを売ってはいけない「魔法のセールストーク」4つのステップ

ほか

## ②成功事例でわかる効果的な販促ツール実践講座

低予算で簡単に実践できる販促ツールで顧客のレスポンスを上げる

日時:10月11日(木) 13:00~17:00

自社にぴったりの販促ツールの選び方、タイミング、すぐにできる作り方など、販促物の効果的な活用法を解説。成功事例も多数紹介!

<受講者の声>「アピールポイントのまとめ方が分かった」  
「販促ツールと売り方の活用法が明確に分かった」

### ■主なプログラム

1. タイミングに適した販促ツールがある
2. 成功している販促ツールに共通する特徴は?
3. 販促ツールの事例を紹介（ビフォーアフター4事例）
4. アピールポイントの見つけ方・作り方・育て方【演習】
5. 万能販促ツールの紹介と作成【演習】
6. お客様の声の取り方と質問例

ほか

## ③「勝てる市場」が具体的に見つかる営業戦略講座

事例解説付き ~顧客ターゲットの見つけ方を工夫して業績を上げる!~

日時:11月8日(木) 13:00~17:00

自社の強みを発揮し、業績アップを図るには、思い切った客層の絞り込みが必要。狙うべきターゲット層の明確化・売れる仕組みづくり等のノウハウを解説。

<受講者の声>「新規顧客へのヒアリング内容を見直したい」  
「集客とターゲット分析の重要性を痛感した」

### ■主なプログラム

1. 売れる仕組みづくりの中心の仕事とは何か?
2. 3つの生きのこり戦略と5つの事例
3. 売れる客層をみつける5ステップ、客層分析の4つの切口
4. 客層分析の実践【演習】
5. フロントエンドとバックエンドとは何か?
6. バックエンドを売るための効果的なツール紹介

ほか

## ■講師紹介 株式会社マーケティング・トルネード 代表取締役 佐藤 昌弘 氏

京都大学卒。大手都市ガス会社を退職後、住宅リフォーム会社を創業し、3年間経営して年商3億円で売却。

2002年に株式会社マーケティング・トルネード設立。個人事業主から上場企業まで、14年間で5,000件以上のコンサルティングを実施。特に、心理カウンセリング技術を応用した独自のセールストークは、とても高い効果と好評。

著書として、『凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク（日本実業出版）』は、Amazonで総合ランキング1位、現在36刷で累計12.1万部。同セールスノートも7.4万部。また、『シュガーマンのマーケティング30の法則（フォレスト出版）』も12刷。

### ■申込方法

○下記の受講申込書に所定事項をご記入の上、FAXでお申し込み下さい。申込み後、3営業日以内に受付確認のご連絡を、また各講座開講1週間前に受講票を原則メールでお送りします。受付確認の連絡、ならびに受講票が届かない場合はお手数ですが下記問合せ先までご連絡下さい（受付確認・受講票の送信先については最下部※2をご参照）。

○受講料は下記銀行口座に各講座の開講2営業日前までにお振込み下さい（振込手数料は、貴社にてご負担下さい）。

○開講2営業日前を過ぎてのキャンセルにつきましては、受講料の返金をいたしかねます。

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方のご参加をお願いします。

### ■受講料：「大阪商工会議所 有料事業・サービス利用券」をお使いいただけます！

○会員16,460円 / 特商・一般24,690円（1人あたり、テキスト・消費税込み）

★複数受講でお得な割引★ 2講座以上受講される企業の方は2・3講座目の受講料を割引

会員 14,400円、一般 22,630円（1講座お一人あたり、1講座目は割引なし）

### ■振込銀行：下記3行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は振込手数料不要です。

○りそな銀行 大阪営業部 当座 0808726

○三井住友銀行 船場支店 当座 0210764

○三菱東京UFJ銀行 瓦町支店 当座 0105251

■口座名義：大阪商工会議所（オオサカショウコウカイギシヨ）

ご依頼人番号「9080100000」の10ケタと貴社名をご入力下さい。

■問合せ先 大阪商工会議所 研修担当 〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8 Tel.06-6944-6421

FAX：06-6944-5188（番号間違えにご注意ください）

大阪商工会議所 研修担当 行

受講申込書	①9/6	誰でも簡単に最強営業マンに変わるセールストーク講座
	②10/11	成功事例でわかる効果的な販促ツール実践講座
	③11/8	「勝てる市場」が具体的に見つかる営業戦略講座

※「受講講座」欄：上記①～③のうちご受講される講座番号を○印で囲んでください。（複数可）

会社名						会員番号				
所在地	〒					TEL				
						FAX				
業種						従業員数	人			
フリガナ	年齢	歳	性別	男・女	部署	役職	受講講座（複数可）			
受講者名	メールアドレス					① ② ③				
フリガナ	年齢	歳	性別	男・女	部署	役職	受講講座（複数可）			
受講者名	メールアドレス					① ② ③				
フリガナ	年齢	歳	性別	男・女	部署	役職	受講講座（複数可）			
受講者名	メールアドレス					① ② ③				
連絡担当者名						部署	役職			
連絡担当者メールアドレス										
受講料	人分	円を				月	日	銀行へ振込みます。		

※1 ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、講師には参加者名簿として配布します。

※2 受付確認と受講票の送信先：□受講者本人宛、□連絡担当者気付（いずれかに✓印を記入。未記入の場合は連絡担当者気付で送付）

※3 受講にあたっての注意事項：次に該当する場合、受講をお断りする場合がございます。

(1) 講師業、土業、コンサルタント業など講師と同業の方 (2) 講座の進行を妨げたり、他の受講者の迷惑となる行為があった場合

(3) 過去に(2)が認められる場合

\*反社会的団体及びその構成員と認められる場合は受講をお断りします。