

敬の《トップ営業マン研修》  
たかし

明日から実践できるノウハウ公開  
営業実績を飛躍的に伸ばす

# 売る営業の仕組み

営業マン売上増大の方程式＝【情報提供】×【営業プロセス】

景気変動の厳しい今こそ、

トップ営業マンを目指せ

【対象】 営業課長、若手営業リーダー  
社長が期待する営業マン

【このセミナーの狙いと特徴】

大量生産、大量消費時代の営業は、「気力」「根性」「熱意」で通用した。多く訪問すれば、売上・成約件数は伸びた――

景気減速の今、飛び込み営業や顧客訪問を一日に何十件実行してもモノは売れない。商品の販売や成約を決めるのは、情報提供型営業を徹底することである。このセミナーでは、情報提供型営業をいち早く実行し、毎年売上を伸ばし続けた、花田式「売る営業の仕組み」を公開。売上を3倍に伸ばす秘訣を伝授します。

営業マンとしての個人売上を伸ばし、さらに、部下育成にもお役立ていただけ

ます。

【贈呈書籍】

## 開催要項

講義 10時30分～16時30分

日時／4月24日（木）

東京開催／プラザエフ（四ツ谷駅前）

東京都千代田区六番町15

受講料／35,000円

1社 2名様以上32,000円

※書籍『売るための教科書』贈呈。

※テキスト代、昼食他全てを含む。

※イーエフピー株式会社経由でお申込の方は10%割引いたします。

主催／コンサルスタッフ(株)

経営実務研究所

## 申込書 ● 売る営業の仕組み

会社名

所在地（〒 - ）

TEL（ ）

FAX（ ）

業種 従業員 人

氏名

役職

氏名

役職

●お申込後、会場地図・請求書・受講証を郵送いたします。

お申込先■

イーエフピー株式会社

東京都千代田区富士見 2-2-5

飯田橋メインビル 3F 〒102-0071

TEL 03-3514-1975

お申込 FAX 03-3514-1975

http://www.e-fp.co.jp

## 講師 ■ 花田 敬 氏

イーエフピー株式会社 代表  
営業専門コンサルタント

▼あらゆる業種に、情報提供型・営業を実戦指導する気鋭のコンサルタント。現役営業マンの時代には「情報提供型・営業」の実戦で人の5倍の売上を記録。平成6年から6年連続でMDRT（全世界の生命保険営業職員の上位6%）会員を維持。この手法は、異業種の経営者に大きな影響を与える。（裏面参照）▼どの業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。講演は約1500回。指導先は、住宅メーカー、カーディーラー、小売、都銀、保険会社、証券会社、他全国の中小企業。▼著書『営業のプロになる』『基本「売る」ための教科書』他多数。昭和35年生まれ。大分県出身。

営業手法の基本を見直せ！ “今”を勝ち抜く営業を教える

■訪問数を増やすだけでは売上は伸びない！やり方を変える

●訪問回数と成約率は正比例しない ●商品PRだけでは売れない

■面談のきつかけづくりの見直し方 ●時間を費やすポイントを掴む

●高効率営業の秘訣 ●ITの進歩が営業スタイルを一変させる

■見込み客への接し方の留意点 ●営業とは売るのではなく教えること

●見込み客には、売り込まない ●情報提供で信頼度をアップさせる

■加速度的に営業成績を上げる ●受講者2人のプチセミナー

●相談したいと思わせる営業マンを目指す ●信頼感の源とは

花田式『情報提供型』営業こそ、「売り抜く」セールス術

潜在的なニーズ

顧客心理

効果的な面談

顧客の攻め方

成功のコツ

●売ろうという気持ちを捨てる ●徹底して相談にのる  
●顧客がニーズに気づく ●営業マンは付加価値を提供  
●時間軸の違いに注意する ●複数の商品から選ぶ  
●できる営業マンは30秒で顧客の信頼を勝ち取る  
●売上を2倍にする面談とは ●営業は恋愛である  
●ムダな行為とは ●一生懸命だけでは売れない  
●顧客分類と攻め方とは ●成功のサイクルをつくる  
●断ることのできる営業マンが支持される  
●何故、コミュニケーション手段としてメールが一番なのか  
●潜在客が見込み客になる瞬間を見逃すな

《自社の「売る営業の仕組み」》5大セールス・プロセス

1 面談のきつかけをつくる【アポイント】のとり方

2 お客様との距離を縮める【アプローチ】とは

3 要望を聞き、提案する【ヒアリング・プランニング】の急所

4 契約に結びつける【プレゼン・クロージング】の進め方

5 顧客の満足度は【紹介先入手】で決まる

ロープレ演習

顧客の心を掴む「商談術」の急所

■異業種の営業法を自社に応用する ●グループディスカッション

↓問題点の抽出 ↓セールスプロセス作成 ↓トップ営業マン

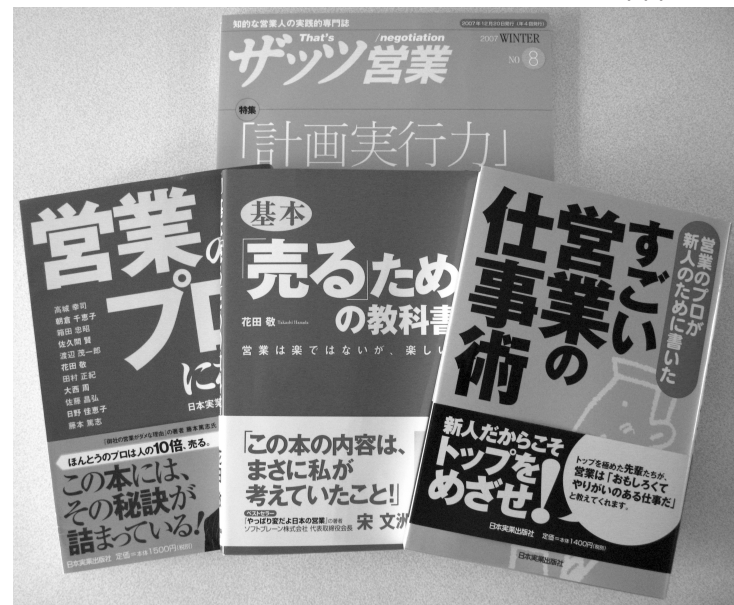
切り取り



花田 敬氏 ■ 営業専門コンサルタント

- 営業は大変だという営業マンが沢山いますが、そんな声を聞いていると、それはきっとやり方が間違っているのではないかと思います。
- 私はこのセミナーで指導する「楽しく、ワクワクする営業手法」を自ら実践して、できるといわれていた営業マンの5倍以上の売上をあげて、会社の社長になりました。さらに、私が社員にもこの営業手法を教えたところ、彼らの売上も3倍になりました。
- つまり、「楽しく、ワクワクする営業手法」は、時代に即した問題提起とマーケット・リサーチ、そしてそれに基づいた「新たな価値の創造」なのです。

#### 【著書紹介】



## 【花田式「売る営業の仕組み」を推薦します】

### 「情報提供型営業」の実践で、永遠の課題を解決できた

■株式会社ヤスカワ 代表取締役社長 安川 政彦氏  
(包装物流商社／東京都)

われわれのような中小企業にとって、いかに少ない人数で効率よく「潜在客」を「本当の見込み客」にするかは永遠の課題でしたが、イーエフピーの花田社長のコンサルティングを受けて「情報提供型営業」を実践したところ、見込み客を目の前に座らせることが思いのほか簡単にでき、目指している究極の営業、『相手から来て欲しい』と言われて出かける営業スタイルに変身しつつあります。

### 経営者は「売る仕組み」を考えることが、最大のテーマである

■株式会社松浦製作所 代表取締役社長 宛木 宏之氏  
(機械工具商社／東京都)

花田社長のお話で一番印象深いのは、「営業とは売ることではなく、教えることである」でした。これを実践することにより相手はどんどん詳しくなり、結果として高い買い物をするようになることをすぐに体感できました。また、経営者の一番の仕事とは「売れるしくみ」を考えることだと勉強させてもらいました。

### 「営業は楽ではないが、楽しい」の原点がここにある

■ソフトブレイン株式会社 創業者 宋 文州氏  
(東証1部／東京都)

『基本「売る」ための教科書～営業は楽ではないが、楽しい～』（中経出版）出版時に帯書きを寄せていただきました。「この本の内容は、まさに私が考えていたこと！」

### 見込み客を作り出す手法を修得し、大成功することができた

■株式会社ウイッシュアップ 代表取締役社長 牧野 克彦氏  
(研修会社・保険代理店／大阪府)

トップ営業マンにありがちな、あの人だからできるなどの「属人的」な要素がなく、すべて「しくみ」で考える所に今でも毎回考えさせられます。特に保険営業の場合、見込み客を目の前に座らせれば、一定の確率で成約になりますが、実はその見込み客をどのように作り出すかが一番難しいのです。その手法を教えてもらい実践することにより大成功しています。