

売上3倍アップ



売上3倍にできる営業マン育成 メソッド理論と実践！ 「営業スキルアップ」セミナーのご案内

講師 秋本憲治

★各業界・各社・TV局で絶賛、ATAメソッドの実際★

3倍売上を上げたい、販売個数を増やしたい、お客様へ
→製造業、中小企業の営業戦略と実践手法ATA営業メソッドを紹介し、貴社の優れた
商材の営業売上を3倍に伸ばす考え方とやり方を3時間に凝縮してお伝えします。

講師 中丸秀昭



売れない営業マンから独自の営業手法で
「トップセールス」となり、さらには最年少マネ
ジャーとなった営業戦略の実践家。
現在、経営コンサルタントとして株式会社
リンクウエルを設立し、お客様企業の支援に
当たる。

講師 秋本憲治

上場企業で「トップセールス」「研修
トレーナー」「事業部長」を経て、富士
ゼロックス総合研究所のソリューション
型セールス教育のファシリテーターと
なる。06年、(株)ATAラーニング設立。
大手・中堅・ベンチャー企業を対象に
営業力・組織力強化支援を提供。

講師秋本憲治
著書



セミナー内容

講師 中丸秀昭 1.
秋本憲治 2. 3.

1. 売り込まなくとも売れる営業戦略
 - ・わずか6ヶ月で前年対比売上高1.5倍！
 - 売れない営業からトップセールスになった講師が自己の経験から“即時”業績アップの経営戦略と改善手法をお伝えします。
2. 3倍売れる営業マン成功事例報告
 - ・どうしたら売上げが3倍になったのか、講師が支援した中小企業の事例とそのエッセンスを余すことなく公開します。
3. 3倍売れる営業マン育成理論紹介
 - ・必ず売上が伸び人材が育つ目からウロコのATA営業メソッドのノウハウを紹介しします。

セミナー概要

日程 2月6日(木)14:00～17:00 (受付13:45)
会場 NREG銀座ビル1階 銀座アントレサロン
東京都中央区銀座7丁目13番5号
(地下鉄都営浅草線 東銀座駅徒歩5分)
受講料 経営者限定
1名様15,000円(資料・税込)



特別早割！(申し込み締め切り1月15日まで)

12,000円

 / (同)1名様

お申込方法

- ① 下記に必要事項をご記入の上、本申込書をファックスかEメールにてご送付ください。
- ② 事前振込にて当日キャンセル不返還とさせていただきます。
- ③ 受講料お振込先 みずほ銀行 銀座中央支店 (普)1203071 新・経営コンサルタント協会

葬儀社集客・売上3倍セミナー (お申込みご記入欄)

貴社名		参加者名	
ご住所	〒	TEL	
		FAX	
E-mail			

FAX番号:03-6368-9339 Eメール:yokoo@ys-c.biz

企画 新・経営コンサルタント協会内 ATA営業メソッドチーム 東京都豊島区目白3-1-36 グリーンヒルズ目白802
TEL 03-3980-9656 (平日9:30～18:00) e-mail yokoo@ys-c.biz <http://www.shin-keicon.com>
事務局 横尾紀雄 (ワイズクリエーション株式会社 代表取締役 新・経営コンサルタント協会理事長)
日本を代表する経営コンサルティング会社船井総研在職20年。創業者船井幸雄直属部下のキャリアで独立。

※お申込みにかかる個人情報は主催者が厳重に管理し、原則として本お申込書の把握以外に使用・開示・提供することはありません。但し、メルマガや次回セミナーのご案内に使用させていただく場合がございます。予めご了承くださいませようお願い申し上げます。ご登録いただいた個人情報に関するお問合せについては上記までお願いいたします。

■明日から使える実践プログラム(予定)

第1講座 14:00から15:00

経営コンサルタント 中丸秀昭

●一番売れる営業戦略

- ①貴社商品が必ず売れる営業導線と仕組み作り
- ②競争戦略のバイブル、ランチェスター営業戦略による売れる組織への改革

・わずか6ヶ月で前年対比売上高1.5倍！

売れない営業からトップセールスになった講師が経験から“即時”業績アップの戦略と改善手法をお伝えします。

第2講座 15:10から15:40

経営コンサルタント 秋本憲治

●3倍売れる営業マン成功事例報告

・どうしたら売上げが3倍になったのか、講師が支援した中小企業の事例とそのエッセンスを余すことなく公開。

①口下手・人見知りする新人営業マンが半年後6本の新規契約を取った！

→お客様と信頼関係を構築するために、営業マンの傾聴スキルをトレーニングした。
……双方向での面談スタイルに不可欠な7つの傾聴スキルの標準化に努めた。

②組織売上が3倍になった！

→お客様のニーズ・課題を認識、対応するための営業マンのヒアリングスキルとプレゼンスキルのトレーニング。
……課題解決提案型に不可欠なヒアリングスキルとプレゼンスキルの標準化に努めた。

③初対面でお客様の無関心な態度が激減した！

→面談の事前準備で、ニーズになり得る課題想定し、効果的なヒアリングを実施した。
結果、お客様がおしゃべりモードになった。
……効率×効果＝営業力最大化に不可欠な、面談準備の定着化がなされた。

第3講座 15:50から16:45

経営コンサルタント 秋本憲治

●3倍売れる営業マン育成理論紹介

・必ず売上が伸び人材が育つ目からウロコのATA営業メソッドの紹介。

①営業革新は面談スキルの標準化

属人的な営業スタイルから形式知化した面談スキルに標準化

- 教育がしやすい、共通言語により効率的にブレイクダウン
- 個性は大切だが、売れない営業マンの言い訳になる。それよりもスキルレベルの基準をこえることが目標の標準化

②課題解決提案型への転換、そのために不可欠な双方向型面談スキルの習得

- 事前準備により的を射た質問力の強化
- ニーズ認識に不可欠な効果的な質問手法の習得(拡大・限定質問)
- ニーズ対応に不可欠な効果的なプレゼン手法の習得(特性と価値)

③売れる営業マンが行うステップ 営業力最大化＝効率×効果のためのステップ

- エビデンス(数値)としてリサーチ結果紹介
- ステップ紹介
- ニーズの口数と成約
- 拡大・限定質問の効用
- ニーズのうけとめ
- 価値の要約
- 無関心と失敗
- 各心配事はチャンス兆候

16:45から17:00

●参加者の質疑応答など