

業績向上、スキルの強化はここから！

ビルメンテナンス業  
平成 22 年度能力開発セミナー

# ビルメン営業スキル強化研修

- ★ 競合相手に勝てる近代的な営業手法スキルのマスターを目指します。
- ★ 顧客の印象を良くして、心理をつかみ、契約に持って行くための行動心理学と営業心理学を駆使した戦略的営業手法のマスターを目指します。



平成 23 年  
4 月 15 日 (金) ~ 16 日 (土)  
10 時 ~ 17 時

会 場 淀屋橋サンスカイルーム  
大阪市中央区(地下鉄淀屋橋駅より徒歩2分)

募集定員 24 名 定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込みください。

講師：松本 卓三 氏  
マネジメント21 代表

日本と海外での厳しい営業体験の失敗例から蓄積した営業知識、テクニック、顧客心理研究を網羅したノウハウを生かし、ビルメン業界での各種研修教育の実績を積みながら、中小企業基盤整備機構の経営支援アドバイザーとして、各業種中小企業の経営コンサルティングを展開。この5年間は、指定管理者応募支援や現場立上げ教育研修を実施してきており、BM・FM・PM研修や管理職向けマネジメント研修も実施している。

詳細は、<http://www.mgmt21.jp>  
参照

## ● 研修カリキュラム ●

実践的な顧客との対話ロールプレイとスキルを認識し、学び直す各種テスト結果を解説し、身につける具体的な研修です

### 【第1日目】 10:00~17:00

1. 講師自己紹介と研修の狙いと成果目標について
2. 受講生自己紹介 (アイスブレイク式)
3. BM業界現状と将来、各社規模別の立場、これからのあり方
4. 営業マンとしての心得、有るべき姿
5. 営業力テスト・営業マン8つの力テスト
6. 営業力強化講義 (できる営業マンとは)
7. 営業トーク手法 (話し方、聴き方、コミュニケーション技術等)
8. 営業スキル向上演習  
◆ 反対応酬話法演習  
◆ 課題討議、発表とコメント
9. 営業スキル向上講義  
◆ 営業心理学、戦略的営業とは

### 【第2日目】 10:00~17:00

1. 営業力テスト・営業マン8つの力テスト分析評価・講義
2. 営業スキル向上演習  
◆ 営業話法 (電話アポ取りから初回訪問まで) 施設別見積り作成用質問ロールプレイ、レビュー、評価
3. コミュニケーション力向上ゲーム
4. 営業提案書作成法 (各種提案サンプル使用)  
◆ 目次構成、パワーポイントの色使い、アピール方等
5. プレゼン話法の実例講義・解説
6. ワンランク上の提案書作成法 (アウトソーシングサービス+FM)
7. 研修レポート提出説明と研修まとめ

## ◆ 連絡先 ◆

社団法人 全国ビルメンテナンス協会

能力開発セミナー 係 Tel : 03-3805-7560 Fax : 03-3805-7561



JASMIN (ジャスミン) をご利用ですか?  
情報満載!! 会員企業のためのホームページです。  
jdsmain <http://www.jasmin.ne.jp>