

## 「岡山市企業人材育成セミナー2023 第2回」の 参加者を募集します

岡山市では、市内企業が新型コロナウイルス感染症やエネルギー価格・原材料価格高騰などの経済社会環境の変化に対応し、企業経営の持続的な成長を支援するため、営業スキル、マネジメントスキルなどを学ぶことができるセミナーを開催します。

### 1 日時

令和5年11月16日(木)10時～17時

### 2 会場

岡山商工会議所 4階 405会議室(北区厚生町三丁目)

### 3 内容

「売り上げ増大、顧客獲得ここがポイント

～アフターコロナ禍における営業活動、販売活動！～

講師 インサイトラーニング株式会社 箱田 忠昭 氏

価格交渉の進め方等、営業・販売活動で必要なポイントを解説します。

### 4 対象

対象…企業に勤める従業員、経営者の方 ※定員先着50名

### 5 その他

申込方法等、セミナーの詳細は別添チラシにてご確認ください。

#### 【問い合わせ先】

岡山市 産業振興課 二ノ宮・岡村・宮地 直通086-803-1325 内線4528・4527



岡山市企業人材育成セミナー 2023



# 売り上げ増大、顧客獲得ここがポイント ～アフターコロナ禍における営業活動、販売活動！～

令和5年**11月16日**(木)

**10:00~17:00**

**会場** 岡山商工会議所 4階  
405会議室

**講師** インサイトラーニング株式会社  
**箱田 忠昭 氏**

## 講師からのメッセージ

## Message

営業面から見た場合、コロナ禍に影響を大きく受けた業種もあり、対策強化の必要性に迫られています。

現在我々の直面している問題の一つは価格改訂であり、あらゆる業界で値上げがなされています。それをいかなる形で相手側に通告し、価格の改訂を成し遂げるか、これこそ営業マンに課された喫緊の課題です。

今回のセミナーでは、営業担当者各位が、この未曾有の状況でどう対処すべきか、そして会社の業績向上にどう対応できるかを学んでいただくとともに、上手な価格交渉の進め方についても、講師自身の経験に基づき解説いたします。



## Profile

慶応大学商学部、ミネソタ大学大学院修了。日本コカ・コーラの広告部マネージャ、エスティ・ローダーのマーケティング部長、バルファン・イヴ・サンローラン日本支社長を歴任。その間、米国で著名な、話し方・リーダーシップ・人間関係の専門である、デール・カーネギー・コース公認インストラクターとして、ビジネスマンの指導にあたる。

昭和58年 インサイト ラーニング株式会社を設立。現在、取締役会長。プレゼンテーション・交渉力・セールス・時間管理などのコミュニケーションに関する専門家として、企業人の教育研修に専念。経営者から新入社員を対象とした講演活動を行う。年間300回近い講演、研修をこなす。

### セミナー会場地図



※セミナー会場である岡山商工会議所の駐車場収容台数(有料)には限りがあります。なるべく公共交通機関をご利用下さい。

**参加費** 無料

**定員** 先着50名

**対象** 企業に勤める従業員  
(経営者も可能)

### お問い合わせ先

岡山市産業振興課 経営支援係  
岡山市北区大供一丁目1番1号  
TEL : (086) 803-1325

# 11/16(木)岡山市企業人材育成セミナー参加申込

**申込期限** セミナーの3日前まで受付。ただし、募集定員に達し次第、締め切ります。

申込  
方法

右記QRコードを読み取り、  
応募フォームにて必要事項をご入力ください。



※ QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です

※取得した個人情報、当セミナーの運営のほか、岡山市及び岡山商工会議所が行う中小企業の人材育成支援に関する情報提供及びアンケート調査の目的で使用します。また、本人の許可なく第三者に開示・提供いたしません。

## セミナープログラム

内 容		内 容	
1. 営業なら少しでも高く売れ！	(1) 価格を下げれば誰でも売れる (2) お決まりの「断り文句」が来たら…クッション話法 (3) お客様の心を掴む成功事例の使い方 (4) 買ってもらう理由＝お客様の利益を3つ(USP)	4. 値下げしなくても売れるセールストーク7つの方法	【ケーススタディ】 (1) 高値設定法 (2) セルダウン法 (3) 高値再提案法 (4) 折り返し電話法 (5) 業界慣習法 (6) 雲の上法 (7) セルアップ法
2. NO!の裏に隠れているお客様の心理を知っておこう	(1) お客様は、まず「NO」を言う (2) 「高いなあ」にダマされるな！ (3) あなたの会社の商品・サービスは本当に高い？ (4) お客様は感情で動く (5) 価格に不満があるお客様と交渉するための4つのステップ	5. できるだけ高く売る5つの基本戦略	(1) 初頭要求極大化の法則を使え (2) 情報を持っている者が勝つ (3) 力関係であきらめるな、逆転可能だ (4) 交渉の時間戦略は90/10の法則 (5) 競合をオトリに使えばプレッシャーをかけられる
3. 「高い」という断り文句に答える8つのテクニック	【ケーススタディ】 (1) 価格交渉にも定石がある (2) 見積りを出したところ、競合他社より高いと言われた… (3) 8つのテクニックを駆使してみよう	6. 値上げに応じてもらうコツ	(1) 値上げは大義名分で (2) QSCSでメリットを主張する (3) あらかじめ譲歩の幅を用意する

### 【ご参加される皆さまへ】

- ・発熱や風邪等の症状がある方、体調の悪い方のご参加はお控えください。
- ・開催日までの状況変化により、オンラインへの変更または中止とさせていただく場合もありますので、予めご了承ください。

お問い合わせ先	岡山市産業振興課 経営支援係 岡山市北区大供一丁目1番1号 TEL：(086)803-1325
	岡山商工会議所 中小企業支援部 専門指導センター 岡山市北区厚生町三丁目1番15号 TEL：(086)232-2266

■主催／岡山市・岡山商工会議所