

売上UPに直結する！営業力向上セミナー

参加費：5,000円（予約制：限定8名、先着順）
 日時：10月3日（月）18:30～20:00
 ※セミナー終了後懇親会を予定しております。
 場所：弊社会議室（烏丸三条 KDX 烏丸ビル2F）
 講師：加藤弘幸（かとうひろゆき）



加藤弘幸 Profile

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間に恵まれ、現在京都、大阪で3社を経営。

最近では売れる仕組みから資産形成・節税対策まで社長の右腕コンサルタントとしても活躍中。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリークラブ、京都市中央倫理法人会在籍。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

～営業のプロが実践するセールスプロセスとは？～

ソフトバンクの孫社長が、インタビューで「御社の強みは何ですか？」と問われた際、即座に「営業力」と答えていました。同じような商品を扱っていても業績に大きな差が出るのは、やはり「営業力」の違いによるところが大きいですね。

ただしモノが余り、低成長の続く昨今、「努力・気合い・根性」だけで営業成果が挙がるほど甘い時代はありません。

やはり、営業の正しいノウハウ・プロセスを知り、「あなたから買いたい」と言われ「売り込まずに売れる」ストレスのない営業方法を学んでこそ、始めて組織型営業が定着するのです。

当日は簡単なワークも交え、明日から実践で生かせる営業術を学んで頂きます。営業力の強化に取り組みたいとお考えの方はぜひ本セミナーをご活用下さい。

セミナー年間スケジュール予定

Schedule

| | | | |
|---------|-------------------|---------|---------------------|
| '16年 4月 | ライバルに差がつくIT環境の作り方 | 10月 | 売上UPに直結する！営業力向上セミナー |
| 5月 | （特別セミナー 開催予定） | 11月 | （特別セミナー 開催予定） |
| 6月 | プライベートカンパニーと資産形成 | 12月 | 飛躍する会社のブランディングとは？ |
| 7月 | （特別セミナー 開催予定） | '17年 1月 | （特別セミナー 開催予定） |
| 8月 | 注目のがんリスク評価「ALA」検査 | 2月 | 成長する社長の仕事・思考法とは？ |
| 9月 | （特別セミナー 開催予定） | 3月 | （特別セミナー 開催予定） |



セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に全額募金させていただきます。

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

社長の知恵袋2016

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

Vol.19

発行日：2016年9月15日

CONTENTS

| | | | | | |
|----|-------------------|----|----|-----------------|----|
| 01 | 売上UPに直結する「営業プロセス」 | 01 | 04 | オススメの本のご紹介 | 03 |
| 02 | アパートローン借換えサービス | 02 | 05 | 「社長力向上セミナー」のご案内 | 04 |
| 03 | 顧客をファン化するニュースレター | 02 | | | |



Point of View

売上UPに直結する「営業プロセス」の考え方

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

「なかなか新規の見込客が増えてこない・・・」
 「せっかく受注しても営業単価が低い・・・」
 「何年やっても実績が上がってこない・・・」

業種・業態に関係なく「営業力向上」は経営者がいつも頭を悩ます問題です。

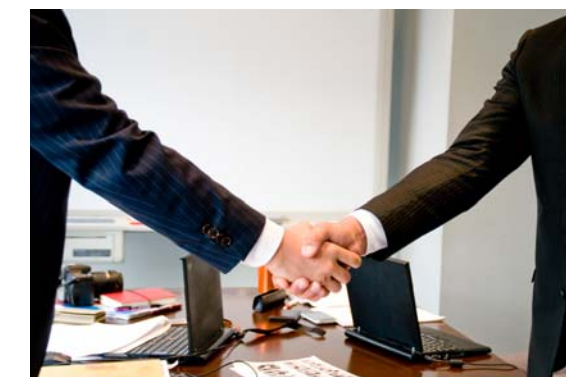
様々な研修に参加させ、営業同行で見本を示し、ミーティングで叱咤激励しても思うように成果が出ず、歯ぎしりしている社長は少なくありません。

特に自らが奔走して創業した経営者は大変な試練、苦勞を乗り越えて実績を上げてきた方が多いので、部下を見て「なぜ？」と悩むことが多いのです。

しかし、これは子供に「泳ぎ方」を教えるのに、いきなり海に放り込むようなものです。普通の子供は溺れて海が嫌いになります・・・。

なので、最初は洗面器の水に顔を付けてから始め、浅瀬で水に潜る、浮くことを教え、ビート板+バタ足へとつなげる。

泳ぎ方をいくつかのプロセスに分け、段階を踏んでリードすると、ある一定レベルまでは誰でも泳げるようになるんですね。これは営業の現場に置き換えても同様です。



営業活動を分解しプロセスに分けると

- ①アポイント
- ②アプローチ
- ③ヒアリング
- ④プランニング
- ⑤プレゼンテーション
- ⑥クロージング
- ⑦申込・契約
- ⑧紹介入手

と、8つのフレーズに分けられます。

この8つのプロセスを一つずつ噛み砕いて理解させれば、全員をある一定レベルに引き上げることは可能ですし、営業マンの売れない理由も明確になるというわけです。

例えば②アプローチを改善するだけで面談率が大幅にUPし、売上増に繋がります。

具体的な手法については10/3(月)のセミナー開催でお伝え致しますので、興味をお持ちの方はぜひご参加下さい。



成果報酬型・アパートローン借換えサービス

年初の日銀政策決定会合で、日本初の「マイナス金利」が導入されて以降、ローン金利の低下はとどまることを知りません。

住宅ローンでは当初10年固定で0.3%台の商品も出始め、その競争は激しくなる一方です。

ですが、このローン借換え提案が取引銀行からされることはまずありません。そのため、複数の金融機関を通じて積極的に見直しを図る方とそうでない方の金利負担が大きくなっているのが現状です。

そこで、登場してきたのが「成果報酬型のローン借換えサービス」です。クライアントの代わりに全国の金融機関と交渉し、最適な条件を引き出すというもの。住宅ローンはもちろん、アパートローンなども交渉できますので、金利負担を大幅に軽減できる可能性があります。

実はマンション、アパートのリノベーションやソーラーパネルの追加など複数のローンをまとめることで大きな効果を出すことができるのですが、複合型のローンは取り扱いを渋る金融機関も多く、交渉も難航することが多いのです。

詳しくは弊社でご案内しますのでご興味のある方はお問い合わせ下さい。

旬のトピックス

オススメ本のご紹介 捨てられる銀行

捨てられる銀行
橋本卓典

型破りのエース
森金融庁長官が進める
大改革は
何を狙うのか?

「金融検査マニュアル」は廃止、地域の顧客にリスクをとれない銀行は消滅する! 新しいビジネスモデルが求められる時代に
生き残る銀行とは?
講談社現代新書

今月は銀行・金融のカテゴリーでベストセラーになった「捨てられる銀行」をご紹介します。森金融庁長官が指向する金融改革とは何か? その狙いを徹底分析しています。

森長官がイメージする地域金融機関の将来像は金利競争によるシェア合戦ではなく、全国300万社に上る中小零細企業の経済発展を支える「リレーションシップ・バンキング」というビジネスモデル。

本書の中では中小企業の技術・雇用などの将来的価値を見いだす努力をしている銀行の例や、ローカルでも町全体の活性化を目指す地域金融機関の事例もふんだんにちりばめています。

自社の融資を見直す機会になるのはもちろん、今後の銀行取引を考える上でぜひ一読頂きたい一冊です。

捨てられる銀行

橋本卓典 = 著

講談社現代新書 864円

顧客をファン化するニュースレターの作り方

「リピーター率を伸ばしたいけど、お客さんとの接点をどう増やしていけばいいかわからない…」といった悩みをよくお聞きします。特にウェブで集客したお客さんとの関係は希薄になりがちです。

紙で届くニュースレターは、手にとれる「リアル」である点でメールやSNSなどのバーチャルな媒体に、大きなアドバンテージがあります。

印刷・郵送にコストがかかるため導入のハードルが高いのも事実ですが、その分読まれる率も高くなります。メルマガの開封率やSNSの閲覧率も、コンテンツをニュースレターと連動させることで改善が期待できます。

読み手の心をつかむニュースレターには必須ともいえる4つの定番コンテンツがあります。

1. 代表のあいさつ・コラム … 組織のリーダーの思



いや、人となり伝える内容は必須です。

2. スタッフの日記 … お客さんと直接やり取りをするスタッフの日常に読み手は親近感を持ちます。

3. お役立ち情報 … 取扱サービスに関する専門知識を活かし「お役立ち情報」を掲載します。ただし、売り込みにならないよう注意してください。

4. お客様の声 … 第三者の声を通して、自社のサービスの魅力を伝えます。

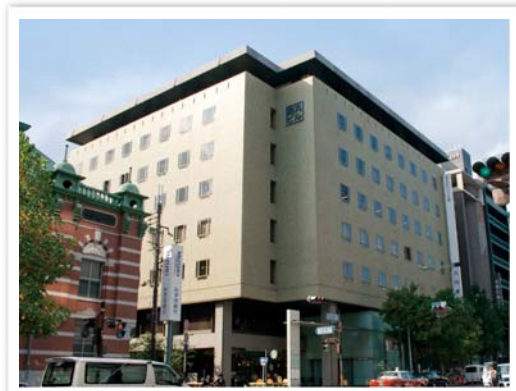
ニュースレターの目的は信頼関係を築き、親密になることです。そのために大切なことは、直接的な**売り込みを行わないこと、顔が見えて人となりが伝わること、そして何より継続すること**です。

上記を踏まえてまずは1年、コツコツと続けてください。ニュースレターがいかにか効果的なツールか実感することができるはず!

(WEBディレクター 九坪 龍一)



株式会社京応 Keio Company Limited



代表 加藤弘幸
創業 1992年4月
所在地 京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1KDX烏丸ビル2F
事業案内 **ビジネス・コンサルティング**
売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善
利益最大化・財務コンサルティング
成長するための組織づくり、チームビルディング

WEBマーケティング
リストマーケティング
集客型WEBサイトの制作・管理
販促用ニュースレター・会社案内・名刺

ファイナンシャル・プランニング
生損保トータルリスクマネジメント
節税・社会保険料削減対策
中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング

ミッション 京応は、お互いに感謝しあえる信頼関係を創造し大切な人の安心と夢に貢献する

連絡先 TEL: 0120-77-2608 FAX: 0120-72-2675
E-mail: info@keio-web.com

サイトURL www.keio-web.com