



第4回『ぎゅっと1日で学ぶ! 運送・物流営業マンスキル&プレゼンテーションスキルUP基礎講座』



- ★私は大学を出る時に一番やりたくなかった仕事が営業でした。何社も転職するうちに、最後にコンサルティング営業の世界に足を踏み入れました。
- ★苦手だったのでたくさん失敗しました。でもその都度、営業を研究し続けこれまで13年間、多くのお客様の獲得を通して学んだ1流の営業マンが行っているスキルやノウハウを皆さんにお教えいたします。
- ★営業マンは、お客様にプレゼンテーションを行う機会の多い仕事です。でも、プレゼンテーションの基本を学ばせてもらえる、運送・物流企業はほとんどありません。見よう見まねで我流でプレゼンを行っていたら、獲得できるはずのお客様にも逃げられますよ。
- ★基礎からプレゼンテーションを学んで、お客様の信頼を勝ち取り、営業成績の向上につなげ、社内では昇進のチャンスをつかむきっかけにしてみませんか?



【参加対象者】※物流改善を基礎から勉強したい方ならどなたでもどうぞ!

1. 運送・物流企業の高卒・大卒の営業部門の新入社員の皆様
2. 新卒で入社したが、自分と合わなくてすぐに辞めてしまい、他社に中途入社した方
3. 物流企業との取引を成約に結びつけたい新人の営業マン・営業ウーマン
4. 部下に1流の営業スキルやプレゼンスキルを徹底して教育したい現場管理者
5. 営業成績の上まらない部下をお持ちの、運送・物流会社の現場管理者



日時 連合会館 東京都千代田区神田駿河台3-2-11 405会議室

会場 2021年1月21日(木) 9:30~16:40

参加費 1名様20,000円(税別)

定員 10名様

会員様 10,000円(税別) 2名様まで半額



～ お客様の心を引きつけ成果をあげる営業マンスキルと人前で話す力を学びます!! ～

講師

ロジクエスト株式会社 代表取締役 清水 一成



- 1973年8月岩手県生まれ。日本大学経済学部卒業後、(株)ケーヨーに勤務。在庫管理、販売管理、人材管理など現場で実務経験を積む。
- 医療業界に転進。(財)筑波メディカルセンターでは、購買部門にてコクヨ(株)の@オフィスを当時病院業界で初めて財団全体に導入し事務用品購入のコストダウンを達成し、病院業界紙で注目される。電子カルテ導入、医療材料・医療機器購入のコストダウンなど院内物流業務改革を達成させる。
- その後、アスクル(株)に転進し、医薬品・医療機器通販事業の立ち上げに参画しカタログ作成から、医薬品医療機器専用センターの立上げ、運営、営業まで幅広く活動する。その後、物流コンサルティング企業で10年の経験を積む。
- 現在は、流通・物流合わせて25年以上の経験をもとに、これまでに800社、8,000人以上に教育研修を行う。現場での失敗から学んだ経験に基づく独自の図やイラストが満載のテキストやチームビルディングを盛り込んだ、楽しく学べる研修が遠方&多忙な物流・営業マンに好評。
- 現場主義をモットーに物流人材育成・指導、物流現場改善コンサルティングを行い、成果を出し続けてきました!!
- 2017年2月3日にロジクエスト(株)を設立し、現場改善活動に邁進しています!

講義スケジュール

会場	時間	予定
405	9:15~	受付開始
405	9:30~12:00	運送・物流営業マンスキルUP 基礎講座 前半
405	12:00~13:00	休憩
405	13:00~16:40	プレゼンテーションスキルUP講座 後半

※スケジュールやプログラムは、当日の進行状況により変更される場合がありますので、予めご了承ください。





第4回 『ぎゅっと1日で学ぶ!! 運送・物流営業マンスキル&プレゼンテーションスキルUP基礎講座』

時間	みんなの疑問?	学ぶ項目	学ぶ内容
9:30~10:30 ① 1章『これだけは、最低限押さえない営業の基本!!』 2章『物流営業マンに必要なスキルとは?』	1. 営業マンって聞いただけでお客様へつらって大変なように感じるのですが、営業って大変な仕事ですか? 2. 営業で稼いでいる人はどんな努力や取り組みをしているのですか? 3. テレアポってよく聞きますが、本当に電話でお客様を獲得することができるのですか? 4. お客様を獲得できない時に落ち込みませんか?	1. 私の営業デビュー 2. これだけは知りたい営業の心構え 3. 営業は不人気職種? 4. No.1営業マンになるための3つの条件 5. 営業で売れる人になる3つの基礎力 6. 接客マナーがお客様の満足度を左右する 7. 苦情は営業マンにほとんど届かない 8. 電話でアポイントを獲得する 9. 提案書を作成の前に 10. 提案書草稿準備の3つの目的 11. 自信取り戻しカード	1. これだけは知っておきたい営業の心構え 2. ザイアンスの法則 3. AIDMAの法則 4. アポイントと移動時間の活用方法 5. 社長・役員を目指す営業職 6. 気合営業は終わった。営業量×営業知識×失敗経験から学ぶ 7. 仮説提案力の磨き方 8. 人に会った時に、自分を演出する力を学ぶ 9. 1流の営業マンとして第一印象を磨く 10. 自分の欠点をどうとらえるのか? などなど
10:30~10:40	休憩		
10:40~12:00 ② 3章『1流の営業マンが大切にしている営業の基本を学ぶ』	1. 1流の営業マンは、大学も1流の大学を出ないとダメですか? 2. 営業成績を上げている営業マンは何が違うのですか? 3. 上司には、お前は自分のことがよくわかっていないと言われたのですが、どうしたら自分のことがよくわかりますか?	1. 昭和のモノがない時代の営業 2. 準備に120%全力をかける 3. お客様の営業担当者への不満とは? 4. 相手のお困りごとを解決するのが営業の仕事 5. SWOT分析・3C分析 6. 見込み客の割合とは? 7. 商談プロセスと面談プロセス 8. 相手の目を見て10分話をせよ! 9. お客様を説得でなく納得させよ! など	1. 営業のやり方が変化して生きているのを学ぶ 2. 時間当たりの自分の価値の上げ方 3. ソリューション営業5つのステップ 4. お客様の不満、お困りごとのアプローチ方法 5. 緻密なデータ分析 6. ベンチマーキングを学ぶ 7. 見込み客の見分け方 8. 既存顧客のランク分けと新規顧客獲得戦略 9. 商談プロセス・面談プロセスを学ぶ
12:00~13:00	お昼休憩		
13:00~14:20 ③ 4章『CS(顧客満足)を向上させ、営業力を強化せよ!!』 5章『成果を上げる!! 営業の取り組み』	1. お客様満足度をあげると社内ではいつも言われているのですが、どうやってお客様満足度をあげればよいのですか? 2. 社内の営業会議では、いつも営業政策などの問題で喧々譁々の話し合いになるのですが、もっと穏やかな会議にならないものですか?	1. 企業価値とは? 2. 企業のは活力は現場にあり 3. 問題こそ物流現場のガソリン 4. なぜ、物流現場の「見える化」が大切なのか? 1. 企業価値をどう生み出すのか? 2. 見える化による影響の連鎖 4. 1流の営業マンになるための3つのポイント!! など	1. 企業価値を生み出すために何をすべきか 2. 物流現場に100回足を運ぶ 3. なぜ、現場にも営業会議にも問題が発生するのかを把握する 4. 物流現場の見える化・見える化 5. 企業事例から営業力を磨く方法を学ぶ 6. 見える化⇒つなぐ化⇒粘る化 7. 改善に終わりなし 8. 片付け上手になるなど
14:20~14:30	休憩		
14:30~15:30 ④ 1章『話すかて人は評価される!!』 2章『話ができる人になるための準備をしよう!!』	1. 人前で話すことが本当に苦手で、人前に立って話をするだけで上がってしまうのをどうやって克服したらよいのですか? 2. 話がうまい人は、どんな準備をしているのですか? 緊張したりしないのですか?	1. あなたの人前での話し方は? 2. 学校で話すことを学んできていない 3. 話すにはトレーニングが必要 4. 話すかて人は評価される 5. なぜ、人前で話すのが苦手なのか? 6. うまく話をするための5つのポイント 7. 営業で売れる人になる3つの基礎力 8. 話ができる人になる5つのステップ	1. みんな人前で話すことはもともと苦手だということを知る 2. どうして、話すのが苦手なのか? みんなの苦手の原因を知る 3. うまく話をするための事前準備の方法を学ぶ 4. 話ができる人になるための原稿作成をする
15:30~15:40	休憩		
15:40~16:40 ⑤ 3章『もう人前でおどしおどししない! 人前で話す技術を徹底して学ぶ』 ワークショップ 1日の振り返り	1. いつも社内でもプレゼンしても上司から何を伝えたいのか? よくわからないと言われるのですが、どうしたらうまく相手にわかりやすく伝えられますか? 2. 社外のプレゼンで、お客様に自信をもってプレゼンできないのですが、どうしたら、自信をもってプレゼンできるようになりますか?	1. 人に何かを伝えることは大変なこと 2. 聴き手についてよく考える 3. 話し方のコツとは何か? 4. あなたは誰に「何を」伝えたいのか? 5. KISSの原則・ミニスカートの法則 6. 簡潔に伝える・共感、納得を得る 7. 聞き手が後で話せるキーワード 8. プレゼンは、最初と最後が肝心 9. ストーリーを作って話をする 10. プレゼンの黄金律	1. いつも同じ人に話すわけがないので、話す相手のことをじっくり考えて準備することを学ぶ 2. 常に相手のメリットを盛り込んだ話をするを学ぶ 3. 相手にわかりやすいと感じさせる話し方の具体策を学ぶ 4. 最初と最後に言いたいことを何度も伝える etc...

※スケジュールやプログラムは、当日の進行状況により変更される場合がありますので、予めご了承願います。

参加申込書

Application Form

FAX 03-5829-4778

★第4回 『ぎゅっと1日で学ぶ! 運送・物流営業マンスキル&プレゼンテーションスキルUP基礎講座基礎講座』

★申込方法: ①インターネットでホームページより申し込み

: ②参加申込書にご記入の上、FAXで申し込み

(※受付完了後、参加票と請求書をメールでお送りさせていただきますので、弊社指定の銀行口座までご参加費・情報交換会費をお振込みください。)

※セミナー開催3日前を過ぎてもキャンセルは、テキスト印刷準備の都合から100%参加費を徴収させていただきます。



セミナー概要

『第4回ぎゅっと1日で学ぶ! 運送・物流営業マンスキル&プレゼンテーションスキルUP基礎講座講座』

1. 2021年1月21日(木)

【受付】9:15~

【講義】9:30~18:00

2. 参加費: **20,000円(税別)** (1名様)

会員様 10,000円(税別) 2名様迄半額

3. 会場: 連合会館 405号会議室

4. 交通: <http://rengokaikan.jp/access/>

- (1) 東京メトロ千代田線「新御茶ノ水駅」 B3出口(徒歩0分)
- (2) 東京メトロ丸ノ内線「淡路町駅」 B3出口 ※(B3出口まで徒歩5分)
- (3) 都営地下鉄新宿線「小川町駅」 B3出口 ※(B3出口まで徒歩3分)
- (4) 丸ノ内線/新宿線をご利用の方は地下道を通り、千代田線方面へ ※B3a・B3b出口は、違う方向へ出ますのでご注意ください。
- (5) 中央線・総武線 「御茶ノ水駅」 聖橋口(徒歩5分)

連合会館までの地図



社名: Company name		
住所: Address		
電話: Tel		
FAX:		
参加者氏名1: Participant's Name		
①部署②役職: Department/Position	①	②
E-mail:		
参加者氏名2: Participant's Name		
部署・役職: Department/Position	①	②
E-mail:		

※セミナーのお問い合わせは: ロジクエスト株式会社 〒111-0055 東京都台東区三筋2-4-4 メゾンユキ201