

# 5つのステップで学ぶ台本営業セミナー

～購買心理に基づいた営業メソッドを伝授～

■人間関係構築力

■ニーズの深掘りとウォンツアップ

■商品説明

■クロージング

■反論解決

こんな悩みをお持ちの方にお勧めします。  
5つのステップで成約率80%！！



本セミナーでは再現性が高く、購買心理に基づいた営業メソッドを講師から解説いただくことで感覚営業から脱却し、営業の型を身につけていただけます。

開催日時

2024年9月11日（水）  
10:00～17:00

講師

ミリオンセールスアカデミー®  
代表 加賀田 裕之氏

会場

レクザムホール（香川県県民ホール）  
小ホール棟4階 大会議室  
高松市玉藻町9-10 TEL. (087) 823-3131

対象者

・営業部門の管理者、担当者  
・感覚営業から脱却し、  
営業の型を身につけたい方

## セミナープログラム

0. 売る力を向上させる《営業台本》のつくり方  
～営業は台本が9割！新規開拓、取引拡大、値上げ交渉…すべて上手くいく～

- ・営業台本の「基本」と「3つの鉄則」
- ・売れる！営業台本づくり5ステップ
- ①人間関係構築
- ②ニーズの深掘りとウォンツアップ
- ③商品説明
- ④クロージング
- ⑤反論解決

- ・なぜ、営業台本を導入した会社は儲かるのか？
- ・見込客への効果的なアプローチ法
- ・台本づくりに必要な見込客を選ぶ手順とルール
- ・新規開拓こそ、台本で売れる
- ・口下手の営業マンも、台本どおりに喋るだけ
- ・値上げ交渉に使えるフレーズ

1. ステップ1：アプローチ

一瞬で数十年来の親友のような信頼関係の構築法！

- ・見込み顧客の心を開くアプローチの秘訣とは？
- ・どうすれば見込み客の心の信号をキャッチできるのか？
- ・顧客の潜在的長所にフォーカスし、触れよう！
- ・承認し、同化して導く！

2. ステップ2：ニーズ（問題意識）の引きだしとウォンツアップ！

- ・商談事前準備：既存のターゲットリストの見直し
- ・ニーズがない顧客への対処をしていないか？など戦略・戦術の確認
- ・ニーズ（必要性）を感じさせる（認定と展開）トークとワークを実践！
- ・顧客を導く第三者話法のワーク！
- ・ウォンツ（利益、希望、可能性の描かせ方）
- ・エクスペリエンスクロージングとは？
- ・キーワードはOO！
- ・潜在意識を震わせよう！

3. ステップ3：「ノドから手が出るほど欲しくさせよう！」

魅力的な商品説明

- ・商品説明に必要な5つのポイント（特徴、利点、利益、説明、確認）

4. ステップ4：日本最先端の「クロージング」

を知りたくありませんか？

- ・単なる御用聞きでなくクロージングしているか？
- ・どのようなタイミングで
- ・何を言いクロージングをするのか？
- ・どの本にも書いていない日本最先端・日本未公開のクロージング技法を体得！
- ・聞けばカンタン！「コロプスの卵」の衝撃をあなたに

5. ステップ5：これで「検討します」も安心！反論解決（反論処理）

- ・「検討します」が怖くない！マインドを鍛える魔法のロープレ！
- ・反論解決の4ステップを具体的ワークにて体得！

## 申込要領

参加費  
(1名様分・税込)

会員企業 29,700円 一般企業 35,200円

※参加費には、テキスト代、昼食代、消費税を含みます。  
※会員企業には、複数参加割引の特典があります。  
詳細については当本部のHPをご参照ください。

お申し込み  
方法

当本部HP(<https://www.spc21.jp/>)よりお申し込みください。  
参加者の変更、キャンセルも同様です。  
ただし、9月10日(火)以降のキャンセルについては、参加費の全額を申し受けますので、代理の方のご参加をお願いします。

お申し込み  
期限

2024年9月9日(月)

参加費の  
お支払い  
方法

セミナー終了後、連絡担当者様宛に請求書を郵送いたしますので、四国生産性本部の指定口座へお振り込みをお願いいたします。  
なお、恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。

お申し込み  
お問い合わせ先

### 四国生産性本部

〒760-0033 高松市丸の内2番5号(ヨンデンビル)  
TEL(087)851-4262 FAX(087)851-4270  
HP: <https://www.spc21.jp/>  
E-mail: [toiawase@spc21.jp](mailto:toiawase@spc21.jp)

## 講師紹介

### ミリオンセールスアカデミー®

かがた ひろゆき  
代表 加賀田 裕之 氏

営業コンサルタント。ホームメンターズ(株)代表取締役社長。  
大学卒業後、体育会系の営業会社にて高額商材のセールスマンとなるが、まったく売れず、250万円の自社商材を自分で購入するほど追い込まれる。「もう辞めるしかないな」と思ったときに、トップセールスから営業極意を伝授され、人生を逆転。その後はみるみるうちに売れるようになり、100億円企業の営業マネージャーとして部下20名のチームを連続優勝させ、新規事業部の責任者に任命。初年度年商1億円を達成。その後、IT事業会社で、部下20名を束ねる営業マネージャーとなり、さらに部下約100名の事業部副部長、年商25億円の事業会社の事業部長として結果を出す。口下手、人見知り、営業が苦手の方でも自然にお客様の「欲しい！」を引き出す営業スキルをお伝えしたい、と独立。  
独自の「台本営業®」メソッドは朝日新聞等でも紹介。

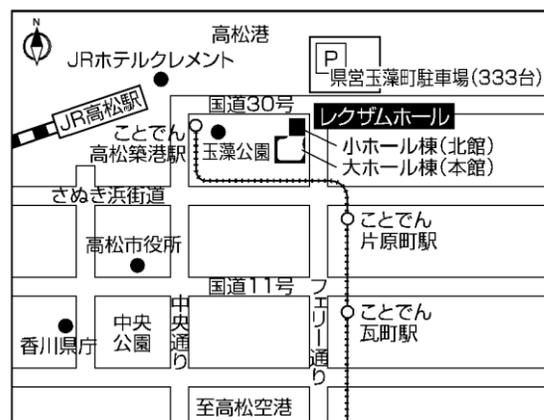
【著書】

『営業は台本が9割(きずな出版)』

『図解でよくわかる 営業は台本が9割(きずな出版)』

『SIX MENTAL READING: シックスメンタルリーディング(きずな出版)』

## 会場案内図



レクザムホール (香川県民ホール)  
高松市玉藻町9-10 TEL. (087) 823-3131

会場

- JR高松駅より徒歩10分
- ことでん高松築港駅より徒歩8分
- ことでん片原町駅より徒歩10分

駐車場

- 近くに県営玉藻町駐車場があります。(有料)

個人情報の  
取扱いに  
ついて

- (1) 参加申込によりご提示いただきました個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ(<https://www.spc21.jp/>)をご参照願います。参加されるご本人、申込責任者の皆様におかれましては、内容をご確認・ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- (2) 個人情報は、本セミナーに関わる参加者名簿等の作成ならびに当本部が主催・実施するサービスのご提供や事業のご案内のために利用させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、第三者に開示、提供することはありません。
- (3) 個人情報の開示、訂正、削除については、総務広報部個人情報保護担当窓口 (tel 087-887-0512) までお問い合わせください。

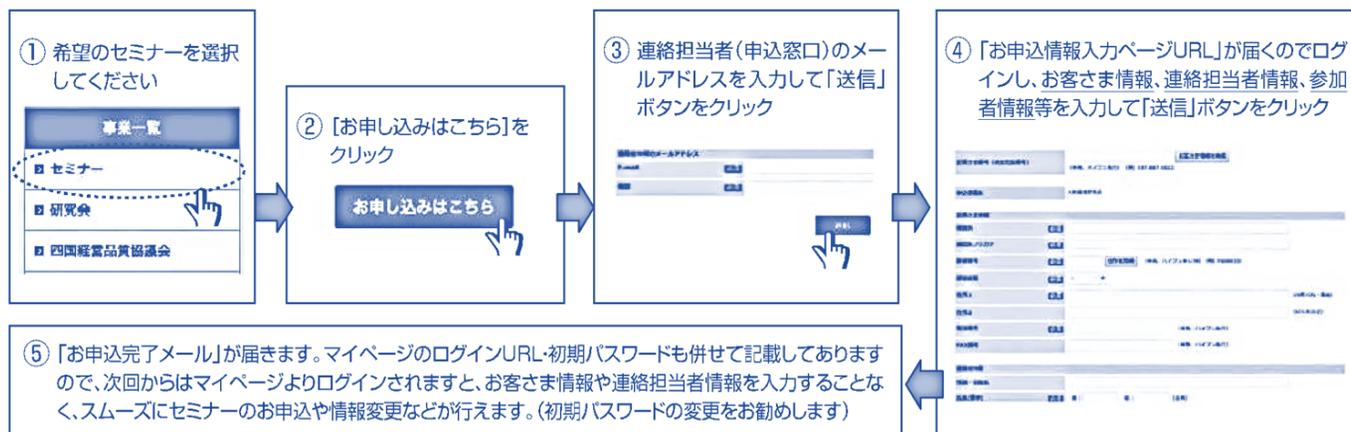
## 参加申込方法

当本部のホームページから以下の手順でお申込ください。

※2018年度の事業からメールアドレス単位で「マイページ」を作成することといたしました。

既にマイページをお持ちの方はマイページからログインしてお申込ください。

【マイページをお持ちでない方のお手続き方法】



※30分以内にお申込完了メールが届かない場合は受付ができていない可能性がありますので、当本部までお問い合わせください。