

	セミナータイトル
	ストレスゼロで効率アップ！新規営業の原則 ～冷たく断られない新規アプローチのコツ～
	渡瀬 謙（わたせ けん）／サイレントセールス・トレーナー 有限会社ピクトワークス 代表取締役
■ 想定する対象者	
<ul style="list-style-type: none"> ・新規テレポや飛び込み営業でいつも苦労している方 ・冷たく断られることばかりで、ストレスを抱えている方 ・強引にアプローチをすることにどうしても抵抗を感じている方 ・以上のような悩める営業・販売担当を抱えるリーダーおよび経営者さま 	
■ コンセプト／メッセージ	
<p>「毎日、一生懸命テレポをやっているがほとんど成果が出ない」 「冷たく断られ続けているとストレスに耐えられなくなる」 「飛び込み営業ばかりで身も心もボロボロになっている」</p> <p>営業の仕事のなかでも、とりわけ新規営業は難しい作業とされています。なかなか成果が出ない割には、精神的にも肉体的にも過酷だからです。</p> <p>ところが、その過酷さというのは営業マン自らが招いているということを、多くの方が知らないでいます。本来の新規営業というのは、ストレスがかかるような仕事ではありません。それをムリに押し進めようとすることで、営業マンはもちろんのこと、お客さまにも過度の負担を強いているのが現状です。それでは、営業の定着率も悪くなるばかりでなく、会社の業績もあがりません。</p> <p>本講演では、新規営業の正しいやり方をレクチャーしながら、具体的な手法例も解説します。しゃべりが下手でも押しが弱い人でもストレスなくできる方法なので、初心者でも即戦力化できます。</p>	

■ 内 容 （90分～120分）

1. アポ取りの現状を知る
 - ・ 営業の電話が多すぎる
営業の電話は切るとというのが暗黙のルール
 - ・ 営業への拒絶反応がる
営業の言葉は信用できない
 - ・ だましの手口の高度化
アポ取りの電話は最初から警戒されている

2. 知らない人からの電話に対する顧客の反応は？
 - ・ 営業からの電話は拒絶する
 - ・ 問い合わせの電話は売れ入れる
 - ・ 断られる最大の原因は「営業的要素」
お世話になります、お忙しいところすみませんは禁句
 - ・ 新規営業はリサーチに徹すること
問い合わせのキーワード「ちょっとお伺いしますが」

3. 実践例) T F Tアポ取り法の概要
 - ・ 3ステップだからムリなくできる
 - ・ ステップ1) 初回の電話フロー
 - ・ ステップ2) 資料送付
 - ・ ステップ3) 2回目の電話フロー
 - ・ 結果は30件中5件のアポイント
ストレスがかからない
トークに自信がなくてもOK
アポ取りの効率が良い
 - ・ 案内レター作成のポイント

4. 新規営業とは「リサーチ」の仕事である
 - ・ アポ取りでは絶対に営業しない
 - ・ 「お願い」ではなく「確認」に徹する
 - ・ 自分に一番合うお客さまを選ぶこと

5. まとめ

■ プロフィール

渡瀬 謙（わたせ けん）

サイレントセールス・トレーナー／有限会社ピクトワークス 代表取締役

1962年 神奈川県生まれ。

幼少期から口下手、人見知り、あがり症で、人付き合いが大の苦手だったにも関わらず、リクルートで入社10か月目にして、全国営業達成率トップになる。営業は根性や気合などではなく、私のような内向型の性格でも体系立てて行えば、きちんと結果を出せる職業だということを、売れずに悩む営業マンに伝えることを使命とする。

【主な講演実績】

三菱東京UFJ銀行、SMBC日興証券、日本生命保険、あいおいニッセイ同和損保、日本郵便、凸版印刷、大塚商会、信濃毎日新聞、メットライフアリコ、NTTドコモ、日新火災、高山信用金庫、全国の商工会議所など（敬称略）

「営業に対するイメージが180度変わった」「アツという間の2時間だった」「自分でもできるという自信が持てた」「営業の常識をくつがえす内容だった」など、講演後の感想も高評価をいただいている。

書籍の執筆や各種メディアからの取材も多数あり。

【主な著書】

『内向型営業マンの売り方にはコツがある』（大和出版）

『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』（日本経済新聞出版社）

『しゃべらない営業の技術』（PHP）

『“内向型”のための雑談術』（大和出版）

など、2017年時点で27冊の実績。うち8冊は台湾、中国、韓国語版にも翻訳されている。

【主なメディア出演&掲載】

- ・『たけしのニッポンのミカタ』でのテレビ出演
- ・J-WAVE、ニッポン放送でのラジオ出演
- ・日本経済新聞、朝日新聞、日経産業新聞、週刊ダイヤモンド、アエラ、東洋経済、週刊SPA!
日経ビジネスアソシエ、ビッグトゥモロー、THE21、戦略経営者 など多数。

公式ホームページ <http://www.pictworks.com>