

2016年
10月開催
名古屋

Silent Sales

サイレント セールス

12 Essentials of Management

12

Essentials of Management
Business Bank Group

経営の12分野 10月開催セミナー

「サイレントセールス」

【お客様が大切な親友だったら?】

大切にしている親友が、お客様になるとしたら?
どんな商品をつくり、どんな売り方をして、どんな商売をするだろうか?

大切な親友に、その商品を売るだろうか?
大切な親友に、その売り方をするだろうか?

この考え方が原点にある会社は、
お客様と深い信頼関係を築くことができる。

信頼のあるところでしかビジネスをすることはできない。
「お客様は大切な親友」
そう思ってビジネスをしていたら、間違いは少ない。

究極の売り込まない営業「サイレントセールス」を、徹底して、実行していこう。

CONTENTS

- | | |
|------------------|---------------------|
| 1. セールスの定義 | 5. 売れない「4つの心理的原因」 |
| 2. 多くの人が陥る2つの間違い | 6. 心を開く「6つの鍵」 |
| 3. 最高のセールスとは? | 7. 購買決定のメカニズム |
| 4. セールスの「8ステップ」 | 8. 背中をそっと押す「5つの小道具」 |

成功し“続ける”ためには何が必要だろうか?
必要なのは「成功する要因」を知り、揃え、再構築し続けること。

WORK BOOK



自社の経営を見直すためのワークを用いて、
経営の“要素と構造”を体系的/総合的に知り、経営の「設計図」を描いていきましょう!

経営の12分野では、毎月1分野ずつ「成功の型」を知り、経営力を飛躍的に高めていきます。(※どの月からでも始めることができます。)

商品力		営業力		管理力	
4月 ミッション	5月 商品力の 29Cuts	6月 ポジショニング	7月 プランディング	8月 集客力	9月 見込客フォロー
10月 サイレント セールス	11月 CLV マネジメント	12月 経理・財務	1月 チーム ビルディング	2月 仕組み化	3月 投資と リスクマネジメント

- Understanding お客様が大切な親友だったら?
- work 1 買いたくない営業マン5ヶ条
- work 2 立ち位置の確認
- work 3 顧客がして欲しい たった3つのこと
- work 4 セールスの8つのステップ
- work 5 言い訳対応リスト
- work 6 4つのメンタルブロック
- work 7 心を開く「6つの鍵」
- work 8 背中をそっと押す「5つの小道具」
- scoring (now) サイレントセールス
- scoring (later) サイレントセールス
- ビジネスマネジメントの完成度
- action sheet 明日からすべきこと

経営の12分野 「サイレントセールス」

10月19日(水) ウインクあいち 9F

時 間 【初回参加の方】18:00~21:00
【会員様】 18:30~21:00 (受付開始は各10分前から)

参加費 初回参加 5,000円(税別)
2回目以降 会員限定

次回
開催

「CLVマネジメント」
2016年 11月16日(水) ウインクあいち

次々回
開催

「経理・財務」
2016年 12月14日(水) ウインクあいち

繙続的／総合的に「経営」を学ぶ
プレジデントアカデミー会員プログラム制度のご案内

プレジデントアカデミーとは経営における正しい知識や技術を体系的に学び、偶然の成功ではなく、必然的に成功し続けることを目的とした会員制教育プログラムです。

経営力を高める	経営の12分野	経営を12の分野に分け、経営の要素と構造を学ぶ人気セミナー。	→ http://12essentials.jp/
安定力を高める	経営支援ツール	毎日の経営の中で活用いただける3つのツールをご提供。	→ http://web.all-in.xyz/
社長力を高める	特別セミナー	成功者から「成功する共通項」を学び、成功率の高い考え方を学ぶ。	→ http://president-ac.jp/
知識力を高める	社長の学校TV	いつでも、どこでも、何度でも“映像”で学べる『社長の学校』。	→ http://president-tv.jp/

会員プラン 【スタンダードプラン：年会費 **357,600円（税別）**】 上記サービスを全てご利用頂けます。（カンパニープランは、3名までご利用可能です。）
【カンパニープラン：年会費 **600,000円（税別）】** ※会員プランにお申込み頂く場合は、「入会金」として30,000円（税別）を頂戴しております。

—毎月「経営の12分野」を学び、“経営力”を高めるための3つのポイント—

- POINT1 経営の「設計図」を描く** 経営で成功するには「成功する要因」を知り、自ら揃える必要がある。経営の“要素”と“構造”を学ぶことで、成功する経営を設計する。
- POINT2 社長の「仕事」を知る** 経営で重要なのは「するべきこと」を知ること。一度知ることができれば、繰り返すことによって継続した成功を実現することができる。
- POINT3 起業の「専門家」から学ぶ** 起業の専門家である浜口隆則が、数千名の起業家を支援して分かった「成功する共通項」を実践しやすいフレームワークとして伝える。

経営の12分野セミナー お申込み用紙 (FAX: 052-220-5285)

日程 / 開催会場 【初回参加の方】18:00～21:00 / 【会員様】18:30～21:00

「サイレントセールス」 2016年 **10月19日(水)** 【ガイド】 新本 優央
 【会場】 ウインクあいち 9F

「CLVマネジメント」 2016年 **11月16日(水)** 【ガイド】 滝澤 清隆
 【会場】 ウインクあいち

「経理・財務」 2016年 **12月14日(水)** 【ガイド】 滝澤 清隆
 【会場】 ウインクあいち

お申込みコース ※ご希望のコースをお選びください

初回 **5,000円（税別）**

プレジデントアカデミーに初めてご参加の場合
 ※2回目以降は会員の方限定となります

資料請求 **Free**

プレジデントアカデミーの詳細や、開催予定
 セミナーのご案内をお送りします

会員の方

既に会員登録済みで、セミナーにご参加される方

フリガナ				フリガナ			
お名前				会社名			
電話番号				メールアドレス			
FAX番号				お支払方法	<input type="checkbox"/> クレジットカード	<input type="checkbox"/> 銀行振込	
ご住所							
※資料請求の方必須							

※ 上記の方法によりお申込み後、記載していただいたメールアドレスに【確認メール】をお送りいたします。

【確認メール】に《入金方法》を記載しておりますのでご覧ください。