

～仕組みが分かれば怖くない！～

# 心が折れない 電話営業基本セミナー

対象：電話営業が苦手な社員、電話営業をレベルアップしたい社員、電話営業の強化を検討している社長 など

コロナ禍で対面営業が制限された経験から、「電話営業」を見直す企業が増えています。電話営業で成果を出すために一番必要なものは、テクニックでも経験値でもなく「マインド」です。これは精神論ではなく、電話営業は嫌われる！という思いこみを外して、当たり前を変えることで、誰でもできるようになるからです。断られる恐怖から解放されて電話をかけるのが楽しくなる、電話営業についての基本の考え方と仕組み、話すポイントについてお話しします。

## カリキュラム (予定)

### 1. 電話営業への思い込みをなくす

ネガティブな思い込み／お客様からみた電話営業とは  
電話営業がうまくいく3つの要素

### 2. うまくいくための事前準備と見るべき数字

電話をかける前に考えること(ターゲット・目的・目標)／キーマンの定義／コールの結果を左右する3つのポイント／成果を出すために見る数字

### 3. トークの流れと各ステップのポイント

電話営業トークのステップ／各ステップのトークのポイント  
／ロールプレイング

## 開催日時・場所

2022年 **2月1日** (火)

14:00～17:00

和歌山県JAビル 11階

## 受講料

会員 4,000円、一般 8,000円

## お問い合わせ

和歌山県経営者協会 TEL073-431-7376

講師 今津 知那美 氏  
(電話のチカラ研究所 代表)

チームで成果を出す人と仕組みを育てる専門家。テレマーケティング会社でスタッフの採用・育成に長く関わった経験を持つ。電話営業研修の対象者は営業だけでなく、事務やドライバーなど多岐に渡る。チームで売上に貢献するための「人づくり」「環境作り」に関わるサポートを行い、生き生きと主体的に働く社員で溢れる組織作りを目指している。



お申込み FAX番号：073-422-0416 (和歌山県経営者協会)

▼下記にご記入の上、このままFAXにてご送信下さい▼

事業所名	
受講者氏名	所属・役職
TEL	メールアドレス
■メルマガ登録 月1回、経営者協会が開催するセミナーや就職フェアの情報をメルマガ配信しております。配信を希望しない場合は右欄にチェック(レ点)をお願い致します。	
<input type="checkbox"/> 配信を希望しない	
■受講料について	
①当日持参 ②銀行振込 (どちらかに○印を付けて下さい)	
※銀行振込の場合は、開催日前日までに右記口座にお振込みください。紀陽銀行 本店営業部 普通預金 45306 和歌山県経営者協会	

※ メールにて受講票をお送り致しますので、メールアドレスは忘れずにご記入ください。

※ メールでのお申込みの方は同内容を記載のうえ(imaim@w-keikyo.com)までお送りください。

※ 申込書に係る個人情報については、県経営者協会の個人情報保護管理規定等に基づき、厳正に管理させていただきます。