

# ビルメン**営業** スキルアップ講座

## [実践研修]

新規 & 値上げ交渉で  
成果の出せる人材を育てます!

### 実践的な体験演習で交渉・提案スキルを強化

新規案件の契約獲得交渉、契約金額値上げ交渉において確実な成果につなげる、近代的な営業スキルが身につく研修です。営業マンとして45年(ビルメン営業25年)のキャリアを誇る講師が、営業ノウハウの集大成をすべて公開します。

基礎研修に続く、今回の実践研修では対話ロールプレイなど、参加者が自ら取り組む実践的な体験演習によって、営業に必須の話し方、間の取り方、コミュニケーション技術、プレゼン手法等のスキルをより高いレベルに引き上げます。

各演習の前には基礎研修の振り返りもあるため、実践研修からでも参加が可能です。



#### 【講師紹介】

まつもとたくぞう ● 日本、海外での幅広い営業経験で蓄積したノウハウを生かし、中小企業基盤整備機構の経営支援アドバイザーとして、中小企業各業種の経営コンサルティングを展開。この10年間は指定管理者施設スタッフ研修、ビルメン各社の管理職研修ほか、全国ビルメン協会や各地区協会での講演やセミナーを実施している。

#### 【主な講習内容】

##### 1. 反対応酬話法演習

①初めての面談、②選定段階、③ほぼ決まりつつある段階と、ビルメン営業の各プロセスで発注者から予想される「断り・否定的」な質問・反論に対して対応の文言を作成する演習を行います。

##### 2. 施設別、見積り作成質疑応答ロールプレイ

商業施設、病院、テナントビルを想定し、営業マン役と顧客役に分かれ、名刺交換、切り出し会話から、具体的に施設見積りのやり取り・質疑応答を行います。各回のロールプレイ後には問題点を指摘し、改善点を解説します。

##### 3. 営業戦略シミュレーション演習

4名1チームで営業の現状課題に対して問題点と原因分析を書き出し、そこから優先順位、具体的な着手法を考えていく演習です。

##### 4. マネジメント演習

「職場スタッフ30名の社員旅行」のマネジメントプランをグループ討議で作成。身近なテーマでマネジメントサイクルの具体的な進め方のプロセスを学びます。

【講師】 松本卓三 (マネジメント21代表/全国ビルメンメンテナンス協会 専門委員)

【日時】 12月9日(月) 10:00 ~ 17:00

【会場】 ビルメンメンテナンス会館 403 (東京都荒川区西日暮里 5-12-5)

【受講料】 月刊ビルクリーニング年間購読者 19,800円 / 一般 26,400円 (税込)

【定員】 16名 (※先着順 / 申込期限は開催の5日前まで)

## 【受講申込書】

FAX番号 **03-5811-5946**

申込日: 令和 年 月 日 ( )

BC2019.10~

講座名	ビルメン営業 スキルアップ講座 [実践研修]		
開催日	12月9日(月)	会場	ビルメンメンテナンス会館403
受講者氏名			
会社名・部署			
住所	〒 (会社・自宅)		
電話/メール	電話	Eメール	
確認事項	月刊ビルクリーニング年間購読者 ( Yes ・ No )		

【申込方法】 ※必要事項にご記入のうえファックスにてお申込みください。FAX到着後、受講確認の連絡をさせていただきます。  
※受講料は前納制となっております。事前に請求書を送付いたしますので、払い込みをお願いいたします。  
※当日は請求書に同封されている受講票を持参のうえご参加ください。

【お問い合わせ】 クリーンシステム科学研究所 セミナー事業部 担当/水谷 TEL03-5811-5945