

大阪開催

— “聴くプロ” “話すプロ” の現役アナウンサーに学ぶ! —

新企画

営業力のランクアップ! 夏期特訓講座【2回シリーズ】

【特 色】

本セミナーは、営業担当者に求められる「ヒアリング力」・「提案力」を総合的にレベルアップさせるためのセミナーです。講師は、“話のプロ”・“インタビューのプロ”である現役アナウンサーで、一瞬で信頼関係を築く為のコツから、相手の思いを引き出すコツまで、実践的に学んでいただきます。また、1回目の講義終了後から2回目の間に、宿題に取り組んでいただき、2回目のセミナーでしっかりフォローアップする構成で、“学習・行動力”の定着率を高めます。

【開催日時およびテーマ】 ※新型コロナウイルス感染拡大の影響を鑑み、中止・日程変更となる場合がございます。

| 講座 | 開催日時 | テーマ |
|-----|-------------------------------|-------------------------------|
| 第1回 | 2020年 7月 3日(金) 10:00~17:00 | ■ 営業担当者に必須の 「聴き取る力」・「伝える力」 |
| 第2回 | 2020年 8月25日(火) 10:00~17:00 | ■ 営業担当者に必須の 「提案力」・「商談力」 |

【会 場】 大阪銀行協会 別館3階（11号室）大阪府中央区谷町3-3-5

【受講料】 全2回一括受講 … 会員 44,000円 一般 59,400円
個別受講 … 会員 24,200円 一般 31,900円

まとめてお申込みで
大変お得!

*参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

- 全2回一括受講の場合、受講者ご本人で全講座を受講していただきます。
- 全2回一括受講の場合、受講料は一括でのお支払いになります。
第1回のセミナーをご受講いただいた後、キャンセル・欠席等によるご返金はいたしかねます。
- 全2回一括受講・個別受講共に、各種「無料券」・「割引券」・「早期割引」対象外のセミナーです。

【講 師】 (株)スピーチジャパン 代表取締役 **三橋 泰介** 氏



参加申込書 (7/3・8/25 営業力のランクアップ! 夏期特訓講座【2回シリーズ】)

*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」
なお、個人情報の取扱いについての詳細は、弊社ホームページ(<https://www.rri.co.jp/seminar/index.html>)をご覧ください。

【FAX. 06-6258-8863 リそな総合研究所 研修セミナー部 行】

| | | | | | | |
|--|-----|-----------|-------|----------|------|--|
| 貴社名 | | | 区 分 | MS・会員・一般 | 会員番号 | |
| 受講票 送付先 | 〒 | 連絡 担当者 | | 部署・役職 | | |
| | | | | ふりがな | | |
| | | | | 氏名 | | |
| 業 種 | | | | E-Mail | | |
| TEL | () | FAX | () | 取引店 | 支店 | |
| ↓ お申込みの講座に○をつけてください。2回シリーズ一括でのお申込みが大変お得です。個別受講の場合、複数選択も可能です。 | | | | | | |
| 全2回一括・第1回・第2回 | 氏名 | () | 部署・役職 | | | |
| 全2回一括・第1回・第2回 | 氏名 | () | 部署・役職 | | | |

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】
一般の方：受講票とともに請求書をお送りいたします（原則）。セミナー開催前日までにお振込みください。 06-6258-8806
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。 研修セミナー部

■講師略歴

現役アナウンサー・プレゼンテーショントレーナー。局アナ時代にテレビ朝日系列アナウンスコンテスト全国1位、TBS系列コンテストでナレーション部門全国2位など数々の受賞歴を持つ。フリー転身後も「東北楽天ゴールデンイーグルス」など野球、バスケットボールなどスポーツ番組の実況中継を数多く担当。台本なしで正確さ、臨場感、ストーリーテリングなどの技術が求められる即時描写的スピーチに定評がある。2010年4月「株式会社スピーチジャパン」設立。TPOに合わせた話し方設計図を、1対多のマスコミュニケーションを行う必要のある経営者、リーダー向けに開発。現在、一部上場企業、政治家、営業職や士業、セミナー講師など話すことが仕事の評価につながるビジネスパーソンに向けてのスピーチトレーニング、セミナーの受講者は年間のべ2000人を超える。

■カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

第1回 7月3日(金) 10:00~17:00

■営業担当者に必須の「聴き取る力」・「伝える力」

【特 色】 現役アナウンサーが伝えるインタビュースキルを伝授します。アナウンサーは話すプロであると同時に「聴くプロ」です。アナウンサーがどうやって「質問を作っているのか?」「どんなヒアリング方法をしているのか?」「どんな風にインタビューを考えているのか?」をわかりやすく解説します。実際に2人から3人組になってワークを行うので、実践的で身に付く講義になります。伝える力の部分では「論理的に話す方法」「短く簡潔に話す方法」など話し方のテンプレートを使用し誰でも再現性のある方法で「伝える」力を身に着けます。実際に「話す」ことを積極的に行うことで、こちらも実践的な講義を行います。

【カリキュラム】

1. 「話上手は聞き上手」は本当か? 能動と受動

- (1) 聞き上手の基本を学ぶ
- (2) 聞き上手と、話し上手の違い
- (3) 「聞く」は2つある
- (4) 能動的に聞く「積極的なインタビュー」
- (5) インタビューのノウハウ

2. 「話し方の原理原則を学ぶ」

- (1) 話し方の基本
- (2) 対面力を高めることの重要性
- (3) 話し方の3原則とは

3. アナウンサーがやっている質問を生み出す方法

- (1) 「タテヨコ」質問法で無限に質問を考えてみる
- (2) 質問法を実際に使ってみよう
- (3) 質問法を使用する際の注意点とは?

4. 他己紹介をしてインタビュー&プレゼンスキルを上げる

- (1) 他己紹介の基本と原則
- (2) 2人組になってインタビューしてみよう
- (3) 別の組に、他己紹介プレゼンテーションをしてみよう

5. 3分間で質問をして相手の本音を知るワーク

- (1) 質問をして、本音を探ってみよう
- (2) 3分間、質問のみで会話を続けられるかトレーニング
- (3) フィードバックタイム

6. 論理的な話し方を構築する方法

- (1) テンプレートを使ってみる
- (2) 身近な話題を論理的に話してみる方法
- (3) 自宅でもできる〇〇を使う方法

第2回 8月25日(火) 10:00~17:00

■営業担当者に必須の「提案力」・「商談力」

【特 色】 営業の現場では「相手のニーズをいかにさぐるか?」ということがポイントになります。こちらの独善的な提案ではなく、相手のニーズをしっかりと把握したうえで「提案」をすることの大切さを学びます。さらに、相手のニーズを探るうえでは「問題解決」を必要とする場合もあるため、その際のブレインストーミングの手法も学び、実践していきます。その語、「納得しやすい提案」とは何か? さらに商談時に必要なアイスブレイク(雑談)から、と、まとめる力を養います。

【カリキュラム】

1. 相手が本当に「欲しいもの」を知る会話術

- (1) ほしいものを決めて、それを引き出すワーク
- (2) ほしい「答え」を引き出すためのコツその1
- (3) 答えはあるのか? 無いのか? を知る準備

2. 既存顧客から未来の「ニーズ」を探る質問術

- (1) 本人が気づいていないニーズを探る
- (2) 潜在意識にある「本当の欲求」とはなにか?

3. 一流の営業マンがやる千円ゲーム

- (1) 上場企業でも導入されている1,000円ゲームとは
- (2) 1,000円をめぐる攻防で本気の「提案とニーズ」
- (3) 実際に1,000円ゲームをやってみる

4. 問題解決テンプレート

- (1) 課題を解決する能力をはぐくむ「問題解決法」
- (2) あなた、または顧客の問題解決を共に発見する
- (3) 実際の問題解決法を発表してみる方法

5. セールスのマインドブロックを取る方法

- (1) お金の捉え方を間違えているパターンとは
- (2) お金は怖いもの? セールスは嫌がられる行為?
- (3) セールス、お金についての「心」を激変させる方法

6. 3分間プレゼンテーションの作り方

- (1) プレゼンテーションメソッドの中級編にチャレンジ
- (2) 3分間、プレゼンを飽きさせない「つかみ」とは?

7. 商談前の雑談力を高める方法

- (1) 雑談とはなにか?
- (2) 人間関係構築のための心理学
- (3) 雑談を「意識的」に行う方法とは?