

中堅・若手営業マンの皆さま向け

—— ヤル気さえあれば人は変わる！現場力を身につけ、即戦力！！ ——



営業力「超」強化セミナー

開催日：2020年9月9日(水) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)セルフ・インブルーブ 代表取締役 **和田 勉** 氏

略歴：

大学卒業後、大手製薬メーカーで営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病氣2回、事故で1回、死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、東証1部上場メーカーに転職。子会社の支店長時代に、全国営業トップ支店となる。その後、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年末に、教育研修会社の(株)セルフ・インブルーブを設立。実施する研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。

◆特色

営業は机上の論理では売れません。現場で使えないと意味がありません。営業研修は実際現場を経験し、試行錯誤した結果が数字に反映します。勉強だけをして営業の結果は伸びません。結果が出たトップセールスが実践していることを学び、それを実際にアウトプットすることが必要です。我流が一番よくありません。いくら知識を頭に入れても、それを営業パーソン本人が練習し、使いこなせないという意味がありません。

そこで本セミナーでは、講師が現場で培ってきた営業テクニックを中心に、分かりやすく解説します。空手道場の師範をしている講師だからこそ、日本人がもつとも得意な【守破離】の極意をお伝えいたします。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. できる営業パーソンが実践していることとは？

- (1) トップセールスが無意識にしていること
- (2) 売れる営業パーソン、売れない営業パーソンの違いは？
- (3) コンフォートゾーンを理解する
- (4) あなたのコンフォートゾーンは？

2. 話が上手だから売れるとは限らない！

- (1) 口下手なほうが上手にいく？！
- (2) 話す営業から聴く営業へ
- (3) トップセールスに学ぶ

3. 営業マンの聴く技術

- (1) 聴く技術の3大ポイント
- (2) 営業パーソンの聴き方7つの鉄則
- (3) 聴くことによるメリット

4. セールスとボディランゲージ

- (1) 心と体は一致する

- (2) しぐさでわかる相手の心

- (3) 握手でわかる相手の心

- (4) タバコの吸い方でわかる相手の心

- (5) お酒の飲み方でわかる相手の心

5. 営業力のかなめの「交渉力」

- (1) なぜ交渉をするのか
- (2) 交渉のプロセス
- (3) 交渉でやってはいけないこと

6. 交渉時の反論克服8つのテクニック

- (1) 相手の反論を想定し対処する
- (2) 販売交渉戦略の5大ルール
- (3) 販売交渉のロールプレイング
- (4) 今日のまとめ
- (5) できる営業パーソンとしてのコミットメント

参加申込書 (個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。
<https://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)

受講料：会員…24,200円 一般…31,900円

*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

9/9(水) 営業力「超」強化セミナー

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(具体的に記入してください)		E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	部署	役職	
	氏名	()	部署	役職	
	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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、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 (H)