

お客様との会話が弾まない営業担当者・OJTでの
部下指導に苦慮している営業管理者の皆さま向け
—— あっという間に親密度をアップさせる ——



営業の会話力・対話力強化セミナー

開催日：2020年10月28日(水) 10:00～17:00

会場：スペースアルファ三宮

講師：(株)アクチャーコンサルティング
代表取締役『スリーM経営』コンサルタント **いわつき やす たか**
岩月 康隆 氏

略歴：

これまで300社近い企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『スリーM経営』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。

◆特色

情報過多の現代において、営業の存在価値がどんどん低下しています。特に近年においては、お客様との関係性が希薄でビジネス上のお付き合いが少なく、営業の存在がお客様の意思決定を左右しないという現象が顕著になっています。いつの時代においてもコミュニケーションが活発で、信頼される営業が結果を残しているのも事実です。お客様のことをよく知り、お客様の視点に立ち、お客様と豊かな接点を持っている営業が結果を出しています。

そこで、本セミナーでは、アポ取りから面談時やお客様からの依頼対応において、顧客心理と言葉の論理を学ぶと同時に、営業担当者に不足している言い回し・会話の幅を自分のものにし、お客様と親密度を増すことを目的としています。

◆カリキュラム

※録音・録画をご遠慮下さい。

1. 営業活動のその前に！チェックすべき“できる営業”の5原則

- (1) 「分離動作」でキリッとした印象を与える
- (2) これがあっては門前払い！「三不一陰」を払拭する
- (3) 3つのコミュニケーションを駆使する
- (4) お客様の心を驚掴み！「ありがとう」と言われる営業の行動
- (5) ぐんぐん会話が弾む「営業挨拶」のやり方
【個人ワーク】3つの挨拶作成

2. 営業の存在価値・差別化要因とは何か？

- (1) 競合と同じことをしてはいないか？
- (2) お客様の意思決定要因を知っているか？
- (3) お客様と人間的側面情報で交流しているか？
【個人ワーク】人間的側面情報チェック

3. トップ営業がやっている営業の順序と準備

- (1) 営業には飛ばしてはいけない順序がある
- (2) 今日の訪問目的は何だ？行くことが目的になっていないか？
- (3) 営業は準備で成果が決まる！準備は万全か？

4. これだけマスターすれば良い！営業会話の基本スキル

- (1) 話し方、聞き方の基本が出来ているか？
- (2) 会話が途切れない「しりとり質問」の効用
【個人ワーク】しりとり質問作成トレーニング
- (3) オウム返しとSSOKで聞き役に徹する
- (4) 一貫してビジネス敬語で話す
【個人ワーク】敬語言い回しの確認

5. 「この人から買いたい！」と思わせる会話シナリオと所作

- (1) 初回訪問を成功させるアポ取りのやり方
 - ・「お断り」を前提にアポ取りトークを準備する
 - 【個人ワーク】アポ取りトークの作成
 - ・アポが取れたらこれをやる！アポ取り後のアクション
- (2) お客様と一気に親しくなる訪問時の会話技法
 - ・初回訪問で売り込むな！訪問目的は人間関係構築だ！
 - ・人間関係構築の4つの法則とは
 - ・何をきっかけに話をするか？訪問時の観察視座
 - ・あいさつから円滑な会話につなげるスパイラル話法
【個人ワーク】スパイラルシナリオの作成
 - ・再訪問が必然になるアクションとは
- (3) お客様からますます信頼される依頼対応の行動習慣
 - ・お客様を大切にしていることを表現するアクション
 - ・お客様を感動させろ！これが感動のメカニズムだ
- (4) いつでも出てくる話法をマスターせよ！
 - ・「お礼」は「ありがとうございます」だけでは物足りない！効果的な「お礼」の言い方
【個人ワーク】「お礼」用語集の作成
 - ・その言い方では営業が終わってしまう！「お願い」「反論」「お断り」を和らげる話
【個人ワーク】3つの話法作成

— 必ず名刺をご持参ください —

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

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。

一般の方：受講票とともにご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。

*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。

りそな総研ビジネスセミナー F A Xお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、F A Xによるお申込みを廃止しました。

お手数をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法、会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部（大阪）06-6258-8806