

「聞き方・話し方」はテクニックを積み上げる前に”土台”が最も重要

営業担当者のための顧客と信頼関係を深める 「聴き方」「話し方」

開催日：2017年7月21日(金) 13:15～16:45

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)マナベル 代表取締役 **吉川 孝之** 氏

略歴：

1974年生まれ、奈良県出身。生活保護受給者向け自立支援研修など「自立・自責」が難しいとされている人材育成からマネジメント層まで、幅広く人材育成を行う。企業や銀行系シンクタンク、全国の商工会議所などから、年間120日以上研修・セミナーの依頼を受け、全国を飛び回っている。
「いかにして、自らがマインドのスイッチを切り替えて、変化を継続・定着させるか」に重きを置き、「コミュニケーション」「自立」「プロ意識」のテーマを中心に研修を行っている。

特色

営業担当者が自身の営業成績をあげようとした時に、必ず直面するのが自身の話すスキルの不足。そして、がむしゃらに話す力を上げようと躍起になりがちです。しかし、その前に重要なポイントは「聴く力」です。そして、その両方のスキルを積み上げるのに最も重要なのが「本人の土台」です。この研修では、顧客に信頼されるための重要なポイントとスキルを、体験しながら習得していただきます。

録音・録画はご遠慮下さい。

カリキュラム

1.オリエンテーション

- (1)研修の目的・狙い
 - ・意識を社会人に進化させる！
 - ・自身の今日の役割とは？
 - ・自身の評価を劇的に上げる方法を意識せよ！
- (2)これからの時代と求められる人
 - ・自分で考えて行動できる人しか生き残れない
- (3)これからは、自分の価値は自分で上げる

2.対話の構成と順序を習得する

- (1)対話の極意「相手本位」の実践
 - ・相手本位のコミュニケーションの極意を体験
～信頼される、信頼されないコミュニケーションの違いとは？
- (2)聴く側の重要なポイントを習得
 - ・対話の順序はまずは聞くことから始めよ！
- (3)話す側の重要なポイントを習得
 - ・話す内容と方法は、相手によって変える！

3.対話は「聴く力」で決定する

- (1)聴く力を高める「傾聴力」の3つのポイント
 - ・興味・共有・共感それぞれを表す具体的な行動とは？
 - ～あなたの日常の傾聴方法のセルフチェック
- (2)傾聴の目的は観察しニーズをつかむこと
 - ・相手のメリットをイメージせよ！
- (3)話す力を上げるために効果的な2つの構成
 - ・イメージした事を相手にわかりやすく伝える方法とは？

4.対話力を“提案力”に進化させる

- (1)提案力は土台が最も重要
 - ・テクニックを積み上げる為の土台を強化する方法を理解する
- (2)顧客の評価を高める方程式「提案力は掛け算」
- (3)まとめ

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。) 受講料：会員...19,440円 一般...27,000円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

7/21(金) 営業担当者のための顧客と信頼関係を深める「聴き方」「話し方」 【 F A X .06-6271-1286 りそな総合研究所 行 】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
所在地	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
業種(具体的に記入してください)				氏名				
				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			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 /	同・別

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。 06-6203-9472
 *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、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 ㊦