

お客様から信頼される営業担当者に！

若手営業が目標を達成するための「商談力」向上セミナー

開催日：2018年10月18日(木) 10:00～16:45

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：エンパワーモチベーション きた がわ かず え
代表 **北川 和恵** 氏

略歴：

元俳優ならではのパフォーマンスと軽快なテンポのトークは、ソフトな語り口で自然に受講者を巻き込んでいく。豊富な経験に基づいたわかりやすく身近な事例を使い、受講者の視線で熱く語りかける講義は、受講者のモチベーションを高め、ポジティブな思考と姿勢、能力を引き出すことで定評がある。また、個々の問題点を気付かせ、能力を最大限に引き出すことによって、受講した社員が、意識改革・自己改善は、頭だけの理解ではなく、行動に移せるようになったと、企業からも絶大な評価を得ている。受講者だけにとどまらず先輩や上司からも受講者の行動が、「わかる」から「できる」「やりたい」に成長したと、満足度・リピーター率トップクラス講師。

特色

多くの業界が成熟市場となり、限られたパイを競合各社で奪い合っている中、営業担当者は一生懸命に商品の説明をするだけでは成果に繋がりません。いま求められている営業担当者の役割は、お客様と信頼関係を築き、課題を引き出し、自社の商品がその課題を解決できることを提示することです。

本セミナーでは、お客様との信頼関係を築くための営業担当者の印象管理、正しい営業マインド、面談プロセスごとの質問スキルなどを学んでいただきます。そして、お客様のニーズを引き出し、若手営業担当者が目標を達成するための「商談力」を習得していただきます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. ビジネスパーソンに求められる能力

(1) 社会人に求められる人間力

2. お客様と面談する前の準備【ディスカッション・演習】

(1) 面談の目的を明らかにする

(2) 仮説を立てる

(3) 情報を収集する

(4) お客様の視点で考える

3. オープニングで差をつける【ディスカッション・演習】

(1) 人は第一印象でアピールできる

(2) 安心の積み重ねが信頼

(3) オープニングとは

4. ビジネス上の問題へのアプローチ【演習】

(1) お客様は何にお金を払うのか

(2) 「もたらすもの」はお客様が感じるもの

(3) 企業はお客様に合わせて機能を選ぶ

(4) マッチングとは

(5) 話のストーリーを組み立てる

(6) 受け入れ度の確認

5. 面談のプロセスと質問スキル

(1) 信頼を得る聴き方の基本

(2) 面談のプロセスと質問スキル

6. ニーズを引き出す5つの質問スキル【演習】

(1) 質問の目的

(2) 質問の種類と商談の流れ

7. 仕事はもっと楽しくなる

(1) 気づいたこと・明日からの実践行動

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...23,760円 一般...31,320円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

10/18(木) 若手営業が目標を達成するための「商談力」向上セミナー 【FAX .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	
受講票送付先	〒	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 (H)