

顧客との接点を強化し、関係性を強化するために！

また会いたくなる！「営業マナー」と「基礎力」研修

開催日

2021年5月20日(木) 13:00～17:00

会場

神戸国際会館

オンライン受講

会場受講

※オンライン受講で使用するツールはZoomです。ご参加いただくためには最新のZoomアプリをご準備いただく必要があります。
会場とオンライン上の受講生同士で画面共有・情報共有を行います。参加方法の詳細は後日メールにてご案内させていただきます。



講師／ しんみょう ふみのり
新名 史典

(株)Smart Presen 代表取締役

<略歴>

1971年、大阪生まれ。1997年大阪府立大学大学院農学
研究科修了。サラヤ株式会社にて営業、商品開発の仕事に
約15年従事した後、平成23年10月に独立起業。学生時
代に徹底的に鍛えられたプレゼン力が認められ、新入社員
時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。大手コン
ビニの食品安全を保証する取り組みでは、外資系世界企業と
の厳しい競争の中、18案件のプレゼンコンペで17勝1敗
と圧勝。

入社4年目で新規事業の営業統括部長に指名される。
しかし、そこで人は正論だけでは動いてくれないという大
きな壁にぶつかり、それをきっかけにリーダーシップの本
質を追究しノウハウ化。現在の研修コンテンツにそれが
活かされている。

特色

営業の基本はお客様との関係構築です。特に長期的な取引にな
ることが多い法人営業では、信頼を得ることがそのまま仕事に影
響することもあります。

本セミナーでは、営業として必要な顧客への配慮、コミュニケー
ション、クレーム対応、自社が提供している価値などについて統合
的に学び、またワークをふんだんに入れることで実感いただきな
がら学ぶセミナーです。「また会いたい！」と思ってもらえるかどう

か？は顧客に対して何らかの価値提供ができていのかにかかっ
ています。オンライン環境下ではそれがさらに影響します。こちら
からどう発信するか？とともに相手からどう見えているか？をしっ
かり考え、皆様の営業力強化につなげていただくために、本セ
ミナーを是非ご活用ください。

カリキュラム

1. 選ばれる営業とは？

- (1) セミナーの場づくり
- (2) 選ばれる営業の要素とは？
- (3) 人は話を「共感」でうけとる

2. 自分のコミュニケーションタイプを知ろう！

- (1) 自分で自分を診断する
- (2) 他の人からどう見える？
- (3) お客様との対話に活かすために

3. 相手への関心を示す雑談力！

- (1) 雑談は雑学ではない
- (2) 相手に「関心」を示すために
- (3) 人の感情の仕組みを理解する

4. 自社の提供価値を顧客視点で観る

- (1) 提案は誰のためのもの？
- (2) 特徴・利点・価値で整理する
- (3) 相手の懐に飛び込んでパートナーになる！
- (4) 本セミナーのまとめ

5. 質疑応答

受講料

会員…23,100円 一般…30,800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：お支払いに関するご案内をお送りいたしますので、セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

※キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、原則受講料全額をいただきます。

ご案内

1. 弊社HPよりお申込みください。 <https://www.rri.co.jp/seminar/onlinelive.html>
2. お申込みの締切は、セミナー開催6営業日前の17時です。
3. 会場受講の方は、感染症対策のため、マスクの着用、受付での検温、ソーシャルディスタンス確保へのご協力をお願いいたします。
4. 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、オンライン受講・会場受講の開催形態を変更、または中止とする可能性がございます。