

売れる営業パーソン必須スキル

お客様の核心に迫る！徹底的ヒアリング研修

開催日：2017年7月12日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)ディベロップメント ^{かた がい たつ や} 片貝 竜也 氏
代表取締役

略歴：

大学卒業後、半導体メーカーに就職。新規販路拡大と新しい営業手法を構築し、売上 No.1となる。その後、人材派遣会社では採用・教育に携わり、人事制度や教育制度の確立、新規事業や子会社立ち上げなど多くのプロジェクトの指揮を執る。2008年株式会社ディベロップメントを設立。企業における制度構築や研修、テレビ出演や雑誌連載など、社員教育の分野で幅広い活動をしている。

特色

どんな時代や経済状況においても、売れる営業パーソンには、いくつかの共通した特徴があります。その中の一つが「ヒアリング力」です。彼らはお客様の本音(声なき声)を上手に聞き出すことができています。逆に、なかなか売れない営業パーソンは、この「本音」を引き出すヒアリングが上手くできておらず、「一方的な売込み」を行いがちです。

本セミナーでは、繰り返し実施されるワークを通して、お客様の本音を引き出す、ヒアリングのコツを取得していただきます。実際の行動を通し、気づきを得ながら学んでいただくため、効果が高まりやすい研修となっています。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 「質問の仕方」の重要性

【ワーク】カード推測ゲーム

2. お客様の声なき声を拾い上げる！

～お客様が口にすることがない本音を

ヒアリングで聞き出す～

【ワーク1：お客様の持つ真の気持ちを引き出す】

(1)基本的な受け答え

(2)お客様が「ここだけの話」を出す価値

【ワーク2：お客様が話す価値を引き出す】

(3)ヒアリングに価値を感じてもらうために

(4)質問を続ける力

【ワーク3：仮説を用いて営業価値を向上させる】

(5)仮説で深く掘る

(6)人が動く原理原則

3. 総合ワーク

～1日の総復習～

(1)自分の強い部分・弱い部分の確認

(2)アクションプラン作成

参加申込書

*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」

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)

7/12(水) お客様の核心に迫る！徹底的ヒアリング研修

【FAX 03-3699-6629・6729 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			
					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		
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。03-5653-3951
*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 ㊦