

— 説明型から質問型の営業へ、聴くことで商談がうまくいく方法 —

営業ヒアリング力が1日で身につく ロールプレイング講座

開催日：2017年11月16日(木)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)アフェクト 代表取締役 **大倉 啓克** 氏

略歴：

大手不動産販売会社にて営業・マーケティング・教育・マネジメント等の経験ののち、1999年、経営&不動産コンサルティング会社アフェクトを設立。営業担当者の聴く力の向上やチーム営業力の強化に独自の手法を取り入れ実績を上げる。現在は、「本気にさせる感動講師」としてセミナー講師や企業内研修を中心とする活動を実施する他、クライアントに寄り添うコンサルティングを行っている。
〈著書〉『不況期のかしいマンション購入方法教えます!』(同友館)

◆特色

お客様が求めているのは、商品や提案を押し付けてくる営業ではなく、自分の悩みや要望を聴いてくれ、お客様自身が問題を整理して決断できるように促してくれる営業です。そのためには、営業担当者は多くを話すのではなく、多くの時間を聴くことに使わなくてはなりません。

本セミナーでは、ロールプレイングを通じて、お客様の本音や真のニーズを聴くために必要な聴くスキルや、話しすぎることなく納得させる話し方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. 「あ〜、また話し過ぎてしまった!」と思いませんか?

- (1) なぜあなたはいつも話し過ぎてしまうのか?
- (2) 聴くことが大切だとはわかっているけど……
- (3) 営業にとっての聴く目的とは?
- (4) お客様が営業担当者に求めているもの
「雑談力を高めるインタビュー」【ワーク】

2. その商品説明・会社案内・自己紹介は本当に必要か?

- (1) 今のやり方はお客様とのコミュニケーションと言えますか?
- (2) お客様は長い商品説明・会社案内なんて聴きたくない
- (3) ましてや他人のあなたのことに興味はない
- (4) 話し過ぎを改善するために必要なこととは?
「あなたの好きな営業、嫌いな営業」【ワーク】

3. お客様が聴いてもらっていると感じる聴く力の高め方

- (1) 売れる営業担当者が行う3つの質問とは?
- (2) 聴く心がまえと聴く姿勢! 話したくなる人の特徴とは?
- (3) 聴き上手になる15の原則・テクニック
- (4) 知っておきたい心を開いてもらう質問のつくり方
聴き上手になるロールプレイング①

4. お客様の関心を引く自己紹介力の向上

- (1) 自己紹介を簡潔にするためのパーソナル・ブランディング
- (2) パーソナル・ブランドを持つ効果
- (3) パーソナル・ブランディングの対象
- (4) 自分の強みの棚卸とパーソナル・ブランドの発見
「パーソナル・ブランド発見ワーク」【ワーク】

5. 話す時間が短くなるエレベーター・ピッチの作成

- (1) 自分を印象付けるキャッチフレーズをつくろう!
- (2) 効果的な自己紹介の作成方法
- (3) 30秒で相手をその気にさせるエレベーター・ピッチとは?
- (4) エレベーター・ピッチをつくろう!
「キャッチフレーズ&エレベーター・ピッチの作成」【ワーク】

6. さあ、実践してみよう!

- (1) エレベーター・ピッチを使ってみよう
話し上手になるロールプレイング
- (2) 説明を聞きたいと言ってもらえる質問の仕方
聴き上手になるロールプレイング②

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)

11/16(木) 営業ヒアリング力が1日で身につくロールプレイング講座【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(印)