

「売り上げ」が止まらない!

タイプ別顧客対応法トレーニング「売リトレ」

開催日：2018年5月23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)オーシャンズ みつ い ゆたか
代表取締役 **三井裕** 氏

略歴：

大学卒業後、デベロッパーへ就職。大手・上場企業への新規開拓アプローチに特化した法人営業を展開し、商社・金融・メーカー等、見込み客ゼロから紹介営業による数百社の新規開拓に成功。広告宣伝一切なしのセールス方法で業界トップセールを取り続ける。その後、株式会社オーシャンズを設立し、数多くの企業コンサルティングを実施する。東京・札幌・名古屋・広島・福岡をはじめ全国19カ所までビジネススクール(オーシャンズアカデミー)を運営。経営者・企業・営業マン向けに年間約200回のトレーニングを実施し受講者は2万5千人を超える。
<著書>「たった2枚の紙が一生 新規顧客に困らない営業マンに変身させる」(現代書林) Amazonセールス部門1位獲得

特色

人は8つのタイプに分類されます。そしてそのタイプを理解することで、営業におけるそれぞれの接し方や、商談の方法、営業として求められる、あらゆる場面での「機転」と「応用力」が身につきます。

本セミナーでは、実際の営業現場や社内でのコミュニケーションを、6つのカテゴリーに分けて分析した上で、実際の現場で起きるシーンを想定し、ロールプレイングを交えて体感して頂きます。この6つのカテゴリーのコミュニケーションを習得することで、営業現場での多くの悩みが解決できます。7割の心理学と3割の科学によって構築された、翌日からすぐ実践できる営業トレーニングです。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. タイプ別 マーケットの変化

- (1) 自分ブランド力をアップする
- (2) 20世紀型と21世紀型の営業の違い
- (3) マーケットの変化に対するセールスの変化

2. タイプ別 マーケットの原則

- (1) 自然界の法則と原理原則
- (2) 全ての業界に通用する原則

3. タイプ別 顧客の心理

- (1) 顧客の心理を学び理解する
- (2) 8つのタイプの心理と折衝方法
 - 発明型 ヒーロー型 応援型
 - 友達型 時間型 記憶型
 - 分析型 組み立て型
 それぞれのタイプによる折衝方法を变化させる

4. シーン別 対応策

- (1) 知らない人、初めての人とのコミュニケーション
 - 会話の減少の理由を科学する
 - 初対面の恐怖が克服できる
 - 照れの正体を解明する
- (2) 苦手なタイプの顧客とのコミュニケーション
 - 苦手と嫌いを区別する
 - 長所の創作
 - 相手の言葉を受け取る方法

(3) 年下の顧客とのコミュニケーション

- 配慮と気遣い
- 命令を確認にシフトする
- 舐められると舐めさせるの違い

(4) 年上の顧客とのコミュニケーション

- 呼吸を意識し常識を手放す
- ありのままの姿で対応する
- メッキが剥がれるとき

(5) 身近な人とのコミュニケーション

- 陥りやすい罠
- あなたの信頼残高の貯蓄
- 言葉の重要性

(6) 説明会など大勢の前でのコミュニケーション

- 苦手の原因を探る
- チャレンジする事の重要性
- 惹きつける話し方

5. 現場で実践できる6つのカテゴリー

- (1) 実践の為の準備
- (2) ロールプレイングによるシーン体感
- (3) 自己紹介と他己紹介の実践

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)

5/23(水) タイプ別顧客対応法トレーニング「売リトレ」 【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 | |
| 受講票送付先 | 〒 | 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④