

— 「こいつはできる！」お客様の心をつかむテクニックを一挙公開 —

営業アプローチ必勝トレーニング

1分間自己紹介と心の鍵を開ける3つの質問

開催日：2019年4月22日(月)10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：紹介営業塾 高杉 亮太郎 氏
塾長

略歴：

JCBカードや、リード・ジャパンにて、電話営業で顧客獲得数No.1の実績をあげる。その後、営業コンサルタントとして独立。口コミ・紹介をベースに売上げを上げる独自の体系的なメソッドで、生命保険や不動産などの経営者、若手営業マンなどに、安定的に新規顧客を獲得し続ける方法を伝授する若手コンサルタントとして注目されている。また、土業・コンサルタント・講師・コーチなどの先生が年間6,000人学ぶセミナー「志塾」の人気講師としても活躍している。

◆特色

営業マンは月に何回自己紹介をしているのでしょうか？たった1分の自己紹介と、相手の心を開く少しの質問で、「売れる」「売れない」営業マンの違いがはっきり分かります。

本セミナーでは「惹きつける1分間自己紹介」と相手の「心の鍵を開ける3つの質問」について、理論と心理の両面から分かりやすく解説し、具体的な方法をトレーニングを通じて習得していただきます。

◆研修のねらい◆

1. お客様から「この営業マンはできる！」と思わせる自己紹介の作成を習得
2. 営業が苦手でもお客様のニーズを簡単に聞きだす質問の仕方を学ぶ
3. 購買心理の原則を学び、だれでも、明日から売れる能力を高める

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

【前半】「惹きつける1分自己紹介」トレーニング

1. 自己紹介は営業の入学試験
 - (1) 営業マンは月に何回、自己紹介する？
 - (2) 「1分自己紹介」で分かる営業の実力
 - (3) 自己紹介で成功する人、失敗する人の違い
2. 自己紹介を台無しにする5つのNGとは
 - (1) 人は何秒から「話が長い」と感じるのか？
 - (2) 無意識に嫌われる衛生要因の徹底排除
 - (3) 「この人なら気が合いそう」をつくるPVT理論
3. 自己紹介する前に購買心理の基本知識
 - (1) 企業CMに学ぶ購買心理の基本と実践
 - (2) 誰のどんな悩みを、解決してくれるのか？
 - (3) 「他の営業マンとは違うな！」と思わせる方法
4. 自己紹介から注文が取れるきっかけを作る
 - (1) 自己紹介から注文までの5つのステップ
 - (2) お客様を一瞬で惹きつける「つかみ」の原則
 - (3) 「この人できるな」と思わせる、短く伝える技術
5. 売込みなしで自社サービスをアピール
 - (1) 自己紹介で売り込んだら嫌われるはウソ！？
 - (2) 「詳しく話を聞かせてください」をつくる事例営業
 - (3) 自己紹介から次回注文に繋げる最後の一言

【後半】「心の鍵を開ける3つの質問」トレーニング

1. 「会話の主導権」を握られてはいけない
 - (1) なぜ主導権を握らなくてはいけないのか？
 - (2) そもそも会話の主導権は聞き手？話し手？
 - (3) 営業が苦手でも会話の主導権を握る方法
2. 不利な立場、苦手なタイプへの対応
 - (1) お客様の心のカーテンを開く原則とは！？
 - (2) 若手営業マンでも信頼を勝ち取れる方法
 - (3) 一気に形勢逆転できるキラーフレーズ
3. お客様のニーズを引き出す手順・ステップ
 - (1) 営業が苦手でもニーズを引き出す5つのステップ
 - (2) ニーズを引き出すはじめの一歩は！？
 - (3) 「現状で満足させない」ニーズを生み出す質問
4. 高単価で受注するためのニーズを作る質問
 - (1) 高単価で受注するための基本的発想とは？
 - (2) ニーズを深掘りして問題に気づかせる質問
 - (3) 押し付け感なし お客様の納得感を生む方法
5. 最後に お客様から信頼される心構え
 - (1) 質問しすぎて取り調べ中のデカにはなるな！
 - (2) 自らに問いかけられない自分をつくる方
 - (3) なぜ売れるのか！？価値ある目的・目標

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」受講料：会員…23,760円 一般…31,320円
関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします) (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

4/22(月) 営業アプローチ必勝トレーニング ~1分間自己紹介と心の鍵を開ける3つの質問~【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 (H)