

11 営業幹部・マネージャー・営業担当者の皆さま向け

—— 「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：2019年7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：(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スを取り続ける。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・大阪・福岡をはじめ全国40カ所でビジネススクールを運営。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。

※録音・録画はご遠慮下さい。

## ◆カリキュラム

### 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
  - ①発明型 ②ヒーロー型 ③応援型
  - ④友達型 ⑤時間型 ⑥記憶型
  - ⑦分析型 ⑧組み立て型
 それぞれのタイプによる折衝方法を変化させる

### 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)実践の為に準備
- (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 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)

7/22(月) 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<br>送付先                            | 〒           |       | 連 絡<br>担当者 | 部署・役職    |       |           |
|                                       |             |       |            | ふりがな     |       |           |
|                                       |             |       |            | 氏名       |       |           |
|                                       |             |       |            | E-Mail   |       |           |
| 業種(具体的に記入してください)                      |             |       |            |          |       |           |
| TEL                                   | ( )         | FAX   | ( )        | 取引店      | 支店    |           |
| 参加者<br>( )内に<br>ふりがなを<br>ご記入くだ<br>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)