

—— 営業への苦手意識や不安を自信と勇気に変えよう! ——

経験・人脈がなくてもできる! 営業力養成研修

開催日: 2019年8月27日(火)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)セルフ・インブルーブ 代表取締役 **和田 勉** 氏

略歴:

大学卒業後、大手製薬メーカー三共(株)で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間の様々な経験から、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、東証1部上場メーカー三井化学(株)に転職。子会社の支店長時代の学びを活かすことで全国営業トップ支店となり、その成果を認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。

2013年末に同社を退職し、(株)セルフ・インブルーブを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、タイムマネジメント、組織の活性化などを得意としている。

◆特色

こんな営業パーソンがいませんか?

- ・お客様からのリピートが少ない
- ・お客様の御用聞き営業、お客様の言いなりになっている
- ・お客様からの紹介が全くない

こんな営業パーソンに変えます!

- ・お客様の満足を常に超え続け、リピート率が高い
- ・お客様の潜在ニーズを引き出し、相手から感謝される
- ・お客様から紹介をもらうことができる

経験や人脈がゼロでも「売れる」営業パーソンになる為のノウハウを満載したセミナーです。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. どうしたらお客様の満足を超えるのか?

- (1)満足を超えるとリピーターになるか?【ディスカッション】
- (2)なぜ紹介がもらえないのか?【ディスカッション】
- (3)今までの営業は満足を超えていたか?【チェックリスト】
- (4)お客様の究極のニーズに迫るには?

2. 売れる営業パーソンと売れない営業パーソンは何が違うのか?

- (1)売れる営業パーソンが意識していること
- (2)売れる営業パーソンの情報収集
- (3)売れる営業パーソンの新規開拓

3. 相手の信頼を獲得する「聴き方」スキル

- (1)しゃべる前に聴くことの5つのメリット
- (2)聴き方の5大ルールとは?【ペアワーク】
- (3)うなづきの効果【ペアワーク】

4. コミュニケーションの達人を目指す

- (1)話し上手である必要はない
- (2)コミュニケーションの3要素
- (3)しゃべるより見せる!
- (4)視覚化の3原則

5. 相手のニーズを引き出す『質問力』スキル

- (1)クローズド質問とオープン質問
- (2)聴き方の練習【ペアワーク】
- (3)営業パーソンの聴き方 80:20の法則

6. お客様からリピートをいただく営業術

- (1)リピート営業のプロセス
- (2)リピートをいただく人間関係
- (3)他社に乗り換えられない仕掛け【事例】
- (4)リピートに安住してはいけない

7. お客様から紹介をいただく営業術

- (1)紹介営業のプロセス
- (2)紹介をいただけるお客様
- (3)紹介をいただける営業トーク【ロールプレイング】
- (4)紹介をいただくことの心理的障害を取り除く【ワーク】

8. あなたの明日からの具体的行動コミットメント

- (1)振り返りと気づきの共有
- (2)明日から実践する行動計画【ワーク】【発表】

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 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/27(火) 営業力養成研修

[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	
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)