

1 若手営業マン、営業に苦手意識を持つ皆さま向け

—— 営業マンの心のブレーキをはずして、前に進む! ——

# 営業力強化のための「6つの苦手」克服講座

開催日：2019年9月4日(水)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)ヒューマンテック 代表 **濱田 秀彦** 氏

略歴：

1960年東京都出身。早稲田大学教育学部卒業後、住宅メーカー関連会社、人材開発会社を経た後、独立。ヒューマンテックを設立し、ビジネスコミュニケーションに関する指導、コンサルティング、セミナーや関連の講演(年間150回以上)を行なうなど幅広く活動中。これまでに行ったセミナー・研修・講演は1900回を超える。  
 〈著書〉「仕事ができる人の逆転ワザ42」(すばる舎リンケージ)「あなたが上司から求められているシンプルな50のこと」(実務教育出版)「仕事の基本」(ディスカバー・トゥエンティワン)「上司のタテマエと本音 なぜ、あなたは評価されないのか?」(SBクリエイティブ)ほか全21冊。

## ◆特色

若手営業マンや営業担当に異動して間もない人々には、必ず突き当たる壁が存在します。1つでも壁にぶつかってしまうと、営業活動がうまく進まず、実績が上がりません。また、苦手意識が芽生え、営業活動に前向きになれず、つい「自分は営業に向いていない」と考えてしまい、モチベーションダウンにつながります。

本セミナーでは、営業マンにブレーキを掛けているポイントを6つ挙げ、ひとつずつ解決の方法を提示していきます。また、方法を理解するだけでなく、実践の場で活用できるようトレーニングします。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 営業マンの活動に支障をきたす苦手ポイント

- (1)アポイントがとれない
- (2)雑談ができない
- (3)ヒアリングで聞き出せない
- (4)説明が長い
- (5)説得できない
- (6)重要顧客に苦手なタイプがいる

### 2. アポイント取りの苦手克服の方法

- (1)アポイントがとれないのには訳がある
- (2)相手が会ってくれるアポイントのトーク【実習】
- (3)アポイント確率を上げる話の材料

### 3. 雑談力の向上策

- (1)雑談に準備は必要か?
- (2)雑談のカギは傾聴スキル【実習】
- (3)雑談をはずませるオープン質問【実習】
- (4)本題につなげる切り上げ方

### 4. ヒアリング力のアップ方法

- (1)「困っていることは?」と聞いても情報はとれない
- (2)ヒアリングに必要な仮説

- (3)仮説からの深掘りで重要な情報を引き出す【実習】
- (4)仮説がはずれたときの対処法

### 5. 簡潔に説明できる力の身につけ方

- (1)相手の聞きたいことを察知する【実習】
- (2)相手の聞きたい順に話す
- (3)説明の2つの原則を活用する【実習】
- (4)相手をこちらの話に引き込むQ & A進行

### 6. 説得力の上げ方

- (1)説得のための2つのアプローチ
- (2)問題解決型の説得
- (3)トータルメリット型の説得
- (4)とっさの返しに使えるブーメラン法
- (5)商談総合演習【実習】

### 7. 顧客のタイプ別苦手克服方法

- (1)25%の顧客は潜在的苦手タイプ
- (2)相性の悪い顧客をタイプ化する
- (3)タイプ別に話し方をチューニングする

### 8. まとめ

強みを活かすためには苦手克服から

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)

9/4(水) 営業力強化のための「6つの苦手」克服講座【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	
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)