



# セールスウーマン ステップアップ研修

開催日：2020年10月7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：株式会社O.K. Evolution 代表取締役 **大島 佳子** 氏

略歴：

短大時代から電子レンジ販売で千葉県一位など営業の実力を発揮。その後も、不動産、空港店舗など様々な現場で売上増に貢献、大手英会話学校では1年4ヶ月で人事営業幹部トレーナーへスピード昇格。典型的なトップダウン型上司であり、20年以上、予算達成など成果を上げていたが、2004年コーチングと出会う。コーチングを実践し、従来の手法との効果の違いを実感する。その後、財団法人生涯学習財団認定コーチを取得、2006年より研修講師として独立。初年度より新規研修導入企業のリピート率98%を継続更新しており、業種・業界を選ばず、若手~マネジメント職まで安定した高評価を受けている。

## ◆特色

本セミナーでは、変化の速い時代背景を理解し、いま求められるセールス人材の特徴と女性脳への生かし方を学んでいきます。女性の強みともいわれる「共感力」をどのようにセールスに生かしていけば良いのか、セールストークの基本フローからクロージングまで、各ステップごとに考え方やコミュニケーションを、親しみやすい講師の解説を通じて習得していきます。お客様満足度と契約率の向上はもちろん、営業担当者としてのさらなる飛躍を目指したい、女性営業担当者の皆さまにおすすめのセミナーです。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. オリエンテーション

- (1) 研修の目的・全体進行
- (2) ウォーミングアップセッション

### 2. マーケットと女性活躍

~今求められるセールス人材の特徴と女性脳の生かし方を学ぶ

- (1) VUCA × AI時代とは
- (2) 女性脳と特徴とセールスの影響

### 3. クロージングに効く! 「共感力」

- (1) 問題解決展開のセールストーク
- (2) 解決構築展開のセールストーク
- (3) 「共感力」のクロージングへの影響

### 4. 共感セールス5ステップ

- (1) イメージの引き出しと共感力
- (2) Step 1 : 購買効果の共感
- (3) Step 2 : 問題・課題の共感
- (4) Step 3 : 迷いの共感
- (5) Step 4 : 決定の共感
- (6) Step 5 : 満足の共感
- (7) 価値観を変える共感力

### 5. しなやかなセールスウーマンへ

- (1) 自分のマインドを育む
- (2) お客様を育む

### 6. まとめ

- (1) 学びの整理
- (2) 感想共有・質疑応答

**受講料** 会員…24,200円 一般…31,900円 \*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

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。

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振込みください。

\*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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

## りそな総研ビジネスセミナー FAXお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、FAXによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rrl.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法・会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部(東京) 03-5653-3951