



営業に必要な雑談・会話の技術

開催日：2021年1月20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：青山コミュニケーションセミナー 栗原 典裕 氏
代表

略歴：

「あがり症」・「話し方」で著書を出版。その後、教育業界大手に転職し、本部で人材研修責任者として、10年にわたり「人気講師」育成を行う。同時にグループ会社にて一般企業、私立高校の教師の研修を行う。「性格分析」を土台にした「話し方」によって、教えた人が航空業界キャビンアテンダント、デザイナーなどで成功したことが口コミで広がり、一般の方向けセミナーを開始。毎回100人を超える教育講演会は300回以上、個別面接・面談は10年で5千組を数える。内閣府主催プレゼンコンテスト2018、2019日本、アジア・オセアニア地区ファイナリスト専任講師。2018年春より大手通信会社、新聞社とオンラインセミナーを実施しオンライン教室も開催している。
〈著書〉「気まずい沈黙なし」でどんな人とも120分話が続く会話術(アスカビジネス)、いつでもどこでも1秒で言葉が出てくる「頭が真っ白」にならない話し方のコツ(DO BOOKS)他多数

◆特色

営業の現場では、必ず人と会話をする機会があります。最初から商談に入る場合と、相手と親しくなって商談に入る場合、どちらが成約に結びつくでしょうか。

本セミナーでは、権限のあるキーマンと「親しくなる貴重なチャンスの重要性」への気づきや、キーマンと短時間で親しくなるための話題提供・話し方の技術を習得していただきます。

また、コロナ禍で機会が増えている「オンライン商談」についても、話し方のコツや、商談が決まるポイントについてお伝えいたします。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

はじめに 人脈は出会いから

- (1) 営業の成果は良い人脈が決まる
- (2) 目上の人と親しくなる技術ありますか

1. 大切なことは3分で話せ

- (1) 「エレベータートーク」
- (2) 「三手の神器」

2. コミュニケーションとは会話である

- (1) 「会話」はお互いがリラックスしてから
- (2) 知らない人、初対面の人との「距離感」を縮める
- (3) 挨拶の後、「会話のきっかけ」をどう作る

3. 弾む会話のすすめ方

- (1) 「言葉のキャッチボール」・投げるボールは「自己開示」「質問」「褒め言葉」
- (2) 「心のキャッチボール」・「共通」と「共感」を見つければ、お互いの心が動く
- (3) 相手と共通の「J・T・K」を見つける
- (4) 初対面では言葉の地雷に気を付けよう

4. 会話の基本は

- (1) 「誰が」×「何を」×「どう」言うか
- (2) 相手の存在を認める
- (3) 相手の何をほめるか
- (4) 「共感」する気持ちで「聞いてあげる」
- (5) 会話の流れの作り方
- (6) 展開の締め、会話の締め、切り上げは
- (7) 気まずい沈黙対応法

5. 反論・切り返しの技術

- (1) オブジェクション話法で「反論」はつぶしておく
- (2) 「すかし」「かわし」を覚えてマイペースに持ち込む
- (3) 相手の矛盾点をつく大技「ブーメラン返し」
- (4) 「ジンテーゼ」で余裕を見せる
- (5) 痛いところを突かれた時こそ「オープンフェイス」
- (6) したたかに考える時間を稼ぐ技術
- (7) 自分の「主観」と「経験」は誰にも切り返せない

6. 別れ際の「必殺のエレベーターホールトーク」

- (1) 驚き褒めで好印象を残す
- (2) 小さな「約束」で次に繋げる
- (3) 宿題リミットの確認
- (4) 「契り感」のある握手を

7. 「決まるオンライン商談術」

- (1) 「音」「光」「画面」設定 ~環境作りは好印象作り~
- (2) オンラインで伝わる話し方
- (3) 「資料の共有」の仕方とタイミング
- (4) 結果を出すための「トーク・フォーミュラ(公式)」

8. 前回トークの記憶術

- (1) 手帳に「一言メモ」を書いておく
- (2) 次の「切り出しトーク」を帰りが決める
- (3) 会話が記憶に残る謎解き思考術
- (4) リフレーズ記憶のすすめ

9. オンライン商談での会話術

- (1) 挨拶
- (2) 距離

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