

若手担当者から指導者まで、営業に携わる全ての皆さま向け



会場受講



「こいつはできる！」お客様の心をつかむテクニックを一挙公開

# 営業アプローチ必勝トレーニング 1分間自己紹介と心の鍵を開ける3つの質問

開催日：2021年4月15日(木) 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：Spotlight Consulting(株) たかすぎ りょう たろう  
代表取締役 営業コンサルタント **高杉 亮太郎** 氏

略歴：

JCBカードや、リード・ジャパンにて、電話営業で顧客獲得数No.1の実績をあげる。その後、営業コンサルタントとして独立。口コミ・紹介をベースに売上げを上げる独自の体系的なメソッドで、生命保険や不動産などの経営者、若手営業マンなどに、安定的に新規顧客を獲得し続ける方法を伝授する若手コンサルタントとして注目されている。また、士業・コンサルタント・講師・コーチなどの先生が年間6,000人学ぶセミナー「志師塾」の人気講師としても活躍している。

## ◆特色

営業マンは月に何回自己紹介をしているのでしょうか？たった1分の自己紹介と、相手の心を開く少しの質問で、「売れる」「売れない」営業マンの違いがはっきり分かります。

本セミナーでは「惹きつける1分間自己紹介」と相手の「心の鍵を開ける3つの質問」について、理論と心理の両面から分かりやすく解説し、具体的な方法をトレーニングを通じて習得していただきます。

### ◆研修のねらい◆

1. お客様から「この営業マンはできる！」と信頼される自己紹介のノウハウを習得
2. 営業が苦手でもお客様のニーズをスムーズに聞き出す質問のステップを学ぶ
3. 購買心理の原則を学び、明日から受注を勝ち取る能力を高める

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 【前半】「惹きつける1分自己紹介」トレーニング

1. 自己紹介は営業の入学試験
  - (1) 営業マンは月に何回、自己紹介する？
  - (2) 「1分自己紹介」で分かる営業の実力
  - (3) 自己紹介で成功する人、失敗する人の違い
2. 自己紹介を台無しにする5つのNGとは
  - (1) 人は何秒から「話が長い」と感じるのか？
  - (2) 無意識に嫌われる衛生要因の徹底排除
  - (3) 「この人なら気が合いそう」をつくるPVT理論
3. 自己紹介する前に購買心理の基本知識
  - (1) 企業CMに学ぶ購買心理の基本と実践
  - (2) 誰のどんな悩みを、解決してくれるのか？
  - (3) 「他の営業マンとは違うな！」と思われる方法
4. 自己紹介から注文が取れるきっかけを作る
  - (1) 自己紹介から注文までの5つのステップ
  - (2) お客様を一瞬で惹きつける「つかみ」の原則
  - (3) 「この人できるな」と思わせる、短く伝える技術
5. 売込みなしで自社サービスをアピール
  - (1) 自己紹介で売り込んだら嫌われるはウソ！？
  - (2) 「詳しく話を聞かせてください」をつくる事例営業
  - (3) 自己紹介から次回注文に繋げる最後の一言

### 【後半】「心の鍵を開ける3つの質問」トレーニング

1. 「会話の主導権」を握られてはいけない
  - (1) なぜ主導権を握らなくてはいけないのか？
  - (2) そもそも会話の主導権は聞き手？話し手？
  - (3) 営業が苦手でも会話の主導権を握る方法
2. 不利な立場、苦手なタイプへの対応
  - (1) お客様の心のカーテンを開く原則とは！？
  - (2) 若手営業マンでも信頼を勝ち取れる方法
  - (3) 一気に形勢逆転できるキラーフレーズ
3. お客様のニーズを引き出す手順・ステップ
  - (1) 営業が苦手でもニーズを引き出す5つのステップ
  - (2) ニーズを引き出すはじめての一步は！？
  - (3) 「現状で満足させない」ニーズを生み出す質問
4. 高単価で受注するためのニーズを作る質問
  - (1) 高単価で受注するための基本的発想とは？
  - (2) ニーズを深掘りして問題に気づかせる質問
  - (3) 押し付け感なし お客様の納得感を生む方法
5. 最後に お客様から信頼される心構え
  - (1) 質問しすぎて取り調べ中のデカにはなるな！
  - (2) 自らに問いかけブレない自分をつくる方
  - (3) なぜ売なのか！？価値ある目的・目標

## 受講方法 本セミナーは、『会場受講』セミナーです。

**会場受講** …セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所東京本社セミナールーム」にお越しください。

東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワーS棟14階(東京メトロ東西線「木場駅」)

※セミナールームは、「抗菌・抗ウイルス処理」を施工済です。その他、コロナ感染症対策を講じてお待ちしております。

**受講料** 会員…26,400円 一般…34,100円 \*参加者1名様、消費税、テキスト・資料代を含む  
\*「無料券」・「優待サービス」をご利用いただけます。

※無料券をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「無料券使用」とご入力ください。

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：振込先について事務局よりe-mailでご連絡いたします。期日までにお振込みください。

\*キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の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。

お申し込みは当社ホームページ **りそな総研セミナー** **検索** よりお願いいたします URL <https://www.rri.co.jp/seminar/>

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