

若手営業マン、営業に苦手意識を持つ皆さま向け



会場受講



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

開催日時：2021年8月17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)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2000回を越える。

〈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23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。

※録音・録画はご遠慮下さい。

## ◆カリキュラム

### 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プーメラン法
- (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

## 受講方法 本セミナーは、『会場受講』セミナーです。

受講票をご持参の上、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」)

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料 会員…26,400円 一般…34,100円 \*参加者1名様、消費税等、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」のいずれ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ご連絡いたします。セミナー開催4営業日前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、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、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HP URL <https://www.rri.co.jp/seminar/> よりお願いいたします。

りそな総研セミナー

検索

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