



新企画

「あなたから買いたい！」お客様の心をつかむ技法を一挙公開

2024

2/21

水

10:00~17:00

営業の必勝アプローチ術
徹底トレーニング

講師

日本つかみ協会 代表
プレゼンテーションプロデューサーもりた しょう
森田 翔氏

【略歴】 1984年金沢市生まれ。2008年明治薬科大学を卒業後、エーザイ(株)に入社。サッカーで鍛えた体力と精神力から自信満々で営業職に就くも、全く成果が出ず自己嫌悪に陥る。その後、興味関心を惹きつける「つかみ」を習得することで、営業成績No.1を獲得。そのノウハウを体系化し、2020年日本つかみ協会を創設。2023年戸板女子短期大学の非常勤講師を務める。公私共に様々なシーンのプレゼンを経験し、個人・法人を問わず研修・指導を行っている。

【会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

特色

営業は結果がすべて、「売上＝評価」の厳しい世界です。したがって、営業の最終ゴールは、単なる情報伝達でなく、商談相手の具体的な行動変容です。本セミナーでは、営業パーソンに絶対不可欠な「どのように伝えれば、人は行動を起こすのか」の原理原則を理解し、その中でも特に最重要なアプローチ術を学びます。毎日の営業活動をはじめ、対人コミュニケーションにおいて一生役に立つ実力が手に入ることを目標とします。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

1. はじめに 営業の成果はアプローチで決まる

- (1)第一印象が良い人と悪い人の違い
- (2)第一印象の良し悪しはトレーニングの差

2. あなたは大丈夫？自己紹介の診断

- (1)まずはやってみよう
- (2)動画撮影と意見交換

3. 1分間自己紹介のシナリオ作成

- (1)自己紹介の目標設定
- (2)全体像の理解と黄金の時間配分
- (3)フレーム①「おっ？」興味関心を惹きつける
- (4)フレーム②「なるほど」仕事概要を説明する
- (5)フレーム③「いいね！」選ばれる理由をアピールする
- (6)フレーム④「もう一度会いたい」行動を要請する

4. 必勝！徹底トレーニングで磨き上げる

- (1)とにかくやってみよう
- (2)動画撮影と意見交換

5. 聞き手を前のめりにさせる最速のつかみ4つのトーク

- (1)物事を自分事に変える「当事者意識」
- (2)現状を自覚する「問題意識」
- (3)感情を動かす「理想意識」
- (4)信頼を獲得する「プロセス意識」

6. 聞き手がつい思わず動きたくなる最強のつかみトーク

- (1)お願いする側からお願いされる側になる「ポジション」
- (2)責任が発生する「イエセット」
- (3)行動意欲が増幅する「ギャップ」
- (4)記憶に刻み込む「ストーリー」

7. おわりに プロフェッショナルにアドリブはない

- (1)会話の主導権を握る
- (2)ビジネスとは人を動かすこと

受講方法

本セミナーは、『会場受講』東京（木場）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」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

※「入会特典」・「継続特典」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「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

会員 26,400円

* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

一般 34,100円

* 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。

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。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎ 03-5653-3951 ✉ edu-tky@rri.co.jp