

New!

営業力強化研修

北経研セミナー **金沢** のご案内

営業の会話力・対話力強化セミナー

★ セミナーのねらい

情報過多の現代において、営業の存在価値がどんどん低下しています。特に近年においては、お客様との関係性が希薄でビジネス上のお付き合いしかなく、営業の存在がお客様の意思決定を左右しないという現象が顕著になっています。いつの時代においてもコミュニケーションが活発で、信頼される営業が結果を残しているのも事実です。お客様のことをよく知り、お客様の視点に立ち、お客様とビジネス以外の接点を持っている営業が結果を出すのです。つまり、お客様との親密度が結果を伴います。

そこで、このセミナーでは、アポ取りから面談時やお客様からの依頼対応において、顧客心理と言葉の論理を学ぶと同時に、営業担当者に不足している言い回し・会話の幅をワークを通じて自分のものにし、お客様と親密度を増すことを目的にしています。

【開催日・会場】	平成30年10月16日(火) 金沢：石川県地場産業振興センター第6研修室
【開催時間】	9:30~16:30(受付開始9:00)
【対象】	営業幹部、営業管理者、営業リーダーの皆さま
【定員】	40名

セミナー内容

1. 営業活動のその前に！
チェックすべき“できる営業”の5原則
(1)「分離動作」でキリッとした印象を与える
(2)これがあっては門前払い！「三不一陰」を払拭する
(3)3つのコミュニケーションを駆使する
(4)お客様の心を鷲掴み！「ありがとう」と言われる営業の行動
(5)ぐんぐん会話が弾む「営業挨拶」のやり方
【ワーク】3つの挨拶作成

2. 営業の存在価値？差別化要因とは何か？
(1)競合と同じことをしてはいないか？
(2)お客様の意思決定要因を知っているか？
(3)お客様と人間的側面情報で交流しているか？
【ワーク】人間的側面情報チェック

3. トップ営業がやっている営業の順序と準備
(1)営業には飛ばしてはいけない順序がある
(2)今日の訪問目的は何だ？行くことが目的になっていないか？
(3)営業は準備で成果が決まる！準備は万全か？

4. これだけマスターすれば良い！
営業会話の基本スキル
(1)話し方、聞き方の基本が出来ているか？
(2)会話が途切れない「しりとり質問」の効用
【ワーク】しりとり質問作成トレーニング
(3)オウム返しと“SSOK”で聞き役に徹する

- (4)一貫してビジネス敬語で話す
【ワーク】敬語言い回しの確認

5. 「この人から買いたい！」と思わせる
会話シナリオと所作

- (1)初回訪問を成功させるアポ取りのやり方
・「お断り」を前提にアポ取りトークを準備する
【ワーク】アポ取りトークの作成
・アポが取れたらこれをやる！アポ取り後のアクション
- (2)お客様と一気に親くなる訪問時の会話技法
・初回訪問で売り込むな！訪問目的は人間関係構築だ！
・人間関係構築の4つの法則とは
・何をきっかけに話をするか？訪問時の観察視座
・あいさつから円滑な会話につなげるスパイラル話法
【ワーク】スパイラルシナリオの作成
・再訪問が必然になるアクションとは
- (3)お客様からますます信頼される依頼対応の行動習慣
・お客様を大切にしていることを表現するアクション
・お客様を感動させる！これが感動のメカニズムだ
- (4)いつでも出てくる話法をマスターせよ！
・「お礼」は「ありがとうございます」だけでは物足りない！効果的な「お礼」の言い方
【ワーク】「お礼」用語集の作成
・その言い方では営業が終わってしまう！
「お願い」「反論」「お断り」を和らげる話法
【ワーク】3つの話法作

講師

有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役
『M-One 戦略』コンサルタント

いわつき やすたか
岩月 康隆 氏



これまで250社以上において増収・増益を実現し、「組織営業の仕掛け人」と称される営業コンサルタント。属人的営業から脱却したい各方面の企業から依頼が絶えない。独自に開発した『M-One 戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供し続けている。

★ 受講者の声

・営業のやり方について、これまでは先輩のやり方を見ながら見よう見まねでやっていましたが、営業のノウハウを体系立てて教えていただき、大変ためになりました。

- ・多くの具体例を教えてもらったので、大変参考になりました。 ・本当に信頼される営業マンになりたいと思いました。
- ・部下への指導のために学びに来ましたが、このセミナーは営業を志す人は皆受ければ良いと思いました。
- ・会話に関しては自分なりにやっていましたが、やり方があることがわかった。

■参加申込み 下記の「北経研セミナー参加申込み書」にご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

■参加費(税込)

会 員 1名 20,520円

非会員 1名 39,960円 ※賛助会員(年会費1万円)へのお申込みをいただければ、会員価格とさせていただきます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書、受講証はE-mailにてご連絡担当者様にお送りいたします。E-mailでご都合が悪い場合はお申し出ください。ご連絡担当者様のE-mailアドレスを必ずご記入くださるようお願いいたします。
- ②キャンセルは、当該セミナーの2日前までにご連絡ください。前日、当日のキャンセルについてはお受けできません。ただし、当研究所主催のセミナーへの振り替え受講の申し込みをお受けいたします。
- ③お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。
- ④施設の駐車場は無料です。

北経研セミナー参加申込み書

一般財団法人北陸経済研究所宛て

平成 年 月 日

FAX:076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名				
電話番号		FAX		
所在地		〒 ー 市町村		
ご連絡担当者		お名前		
ご連絡担当者様のE-mailアドレスを必ずご記入ください。		所 属		
		E-mail		
参 加 者				
月 日	会 場	お名前		役職名
10月16日(火)	金 沢			
10月16日(火)	金 沢			
10月16日(火)	金 沢			

【個人情報の取扱いに関するご案内】本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込み手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。