



営業担当者研修

～営業とはお客様の問題を解決し、成功に導くこと～

営業力「超」強化セミナー

★ セミナーのねらい

営業は机上の論理では売れません。現場で使えないと意味がありません。そして、トップセールスマンが実践していることを学び、それを実際にアウトプットすることが必要です。我流が一番ダメなのです。

そこで本セミナーでは、トップセールスを極めた講師が現場で培ってきたノウハウや考え方を分かりやすく解説し、実際にワークを通して身体で覚えていただきます。

開催日時	2022年6月9日(木) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	金沢：石川県地場産業振興センター 第6研修室 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	営業担当者
定員	金沢会場：15名 オンライン：20名

セミナー内容

(1) どうしたらお客様は満足するか？

- ①あなたがお客様だったら、どうしたら満足しますか？【ディスカッション】
- ②お客様を満足させるためにしていることは？【ディスカッション】

(2) 「売れる営業パーソン」と「売れない営業パーソン」は何が違うのか？

- ①チャルディーニの原理を知っている？
- ②人間は感情の生き物
- ③相手の喜ぶことを言ってあげる【ワーク】
- ④良い人間関係作りはSOS話法を多用する【ワーク】

(3) 相手の信頼を獲得する「聴き方」スキル

- ①しゃべる前に聴くことの5つのメリット
- ②聴き方の5大ルール
- ③うなずきの効果【ワーク】

(4) 相手のニーズを引き出す「質問力」スキル

- ①トップセールスは質問上手
- ②オープン・クエスチョンとクローズド・クエスチョン【ワーク】
- ③傾聴トレーニング【ワーク】
- ④営業パーソンの聴き方(パレートの法則)

(5) お客様からリピートをいただく営業術

- ①リピート営業のプロセス
- ②リピートをいただくには人間関係がポイント【ディスカッション】
- ③リピートに安住してはいけない！

(6) お客様に納得いただける提案力

- ①提案営業のプロセス
- ②人間関係学を理解すると営業が容易になる
- ③たった2つの質問で相手のタイプがわかる
- ④提案が受け入れられる営業トーク【F A B E】【ワーク】
- ⑤断れないクロージングの進め方

(7) あなたの明日からの具体的行動コミットメント

- ①今日の振り返り
- ②明日から実践する行動計画の作成【ワーク】



講師

株式会社セルフ・イングループ
代表取締役わだ べん
和田 勉 氏

略歴：18歳の時、飛び込みの教材販売を経験し、1週間で約70万円の収入を獲得し、営業のセンスに気づく。大学卒業後、大手製薬メーカー三共(株)で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故1回で死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学(株)に転職。子会社支店長時代にその学びを自分と部下に生かすことで、全国営業トップ支店となり、その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年に同社を退職し、(株)セルフ・イングループを設立。研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。

専門分野：モチベーションマネジメント研修、組織活性化研修、コーチング研修、経営者・経営幹部研修、管理職研修、次世代リーダー研修等

お申込みフォームへ

■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

※お申込みはなるべくWebでお願いいたします。

- ①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Webでのお申込み」
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail：haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール



■参加費(税込)

会員 1名 22,000円

非会員 1名 41,800円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●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請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナー中、録画再配信用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤お申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。

(2022-016)北経研セミナー参加申込書 (6月9日 金沢・Web)

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て

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	〒	—	市町	村
ご連絡担当者	お名前			
ご連絡担当者様のE-mailアドレスのご記入をお願いいたします。	所属			
	E-mail			
【6月9日(木) 金沢・Web】 参加者				
お名前	所属	役職名	E-mail ※URL・パスワードをお知らせします。必ずご記入ください。	受講場所
				金沢・Web
				金沢・Web
				金沢・Web