



営業担当・管理職研修

チームを変革し、売上を劇的に上げる！

営業リーダーの実践スキル

★ セミナーのねらい

変化が激しく先を見通せない市場、多様化する人々のニーズ、縮小する人口などの厳しい環境の中で、今こそ自律型の営業マンを育てられる、さらには自律型の組織を醸成できる営業リーダーが求められています。

本セミナーでは、心理学やコーチングをベースに、「理」に叶った動きを「情熱」を持って「持続」できるメンバー、結果を出せるチームの育成法を学びます。

開催日時	2022年8月22日(月) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山：一般財団法人北陸経済研究所 4Fセミナールーム 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、管理職、営業チームリーダーの方
定員	富山会場：16名 オンライン：20名

セミナー内容

1. 簡単に売れない時代に成功する営業リーダーとは

- (1) VUCAワールド ～不安定で不確実、複雑で混沌とした時代
- (2) メンバーを成功させる営業リーダーが持つ要素
- (3) 成功循環モデルで組織を活性化せよ!
- (4) 自律型人財が育つ3つのステップ

2. メンバーとの関係の質を向上させる!

- (1) 「ほめる」と「認める」の違い
- (2) メンバーにスイッチが入る効果的な認め方
- (3) メンバーを評価せず、存在そのものとして認める
- (4) 「Iメッセージ」で横から伝える
- (5) メンバーと深い信頼関係を構築できる5つの傾聴スキル

3. 燃える情熱を持つメンバーを育てる

- (1) 営業会議をエキサイティングな場にする5つのポイント
- (2) 心から「やりたい!」と思う目標とは
- (3) 原因追求型で行くと、メンバーの思考は停止する
- (4) メンバーがどんどん成長する、目的論型の4つの質問

4. 営業の本質とは

- (1) セールスプロセスが変わった!
- (2) 価格競争に巻き込まれない営業とは?
- (3) 雑談・傾聴のポイント
- (4) お客様が動機づけられるのはなぜか?
- (5) 購入決定要因のピラミッド
- (6) 真のニーズを引き出す質問
- (7) お客様に「欲しい」と思われるプレゼンテーション
- (8) 確実に納得いただける反論への回答法
- (9) お客様の後ろに広がる人々へ繋がるのがゴール



5. 業績を確実に上げるマネジメント

- (1) 営業プロセスを「見える化」する ～入口管理～
- (2) メンバーの状況を「事実ベース」で把握する

6. 自律型人財が育つリーダーへ

- (1) ピグマリオン効果とは
- (2) 4つの自信で、誇り高き営業組織へ変革する

★ 受講者の声

- ・部下の育成、関係性構築の考えが全く変わった。・存在承認のお話が印象に残りました。
- ・原因追求ではなく、目的理論で相手の主張を傾聴する。とても心が動かされる部分でした。
- ・価値観の違いについては、細分化することで相手の考え方や相手への伝え方が大きく違い、難しい事であるが意識が必要だと考えさせられました。
- ・先生のお話は営業、職場リーダーのみならず、人生のあらゆる場面で生きてくる「あり方」のように感じました。
- ・業績を確実に上げるマネジメントな項目でプロセスを見える化して取り組むという内容が有りましたが、現状ではやはりクローキングまで成立した取組み、商談ばかりに注目してしまっていましたので、入口管理、アプローチ件数をいかに増やすかが大切な仕事であるという部分を意識して活かしていきたいと感じました。

講師



株式会社セブンフォールド・ブリス

代表取締役 エグゼクティブコーチ

ほんだ

たかひろ

本田 賢広 氏

略歴：東京大学工学部卒業。グロービス経営大学院MBA取得。対人恐怖症を克服するため敢えて文系就職をと三菱銀行へ入行。4年目にプルデンシャル生命の経営理念に感動し転職、一日14時間、年360日を営業活動と自己啓発に費やし、7年目に個人保険を360件販売、全国2,500人中2位を獲得。その後、ハートフォード生命でも全国2位を獲得。「人は誰しも価値があり使命がある」と確信し、それを伝えるためエグゼクティブコーチ・プロ講師として独立、株式会社セブンフォールド・ブリスを設立した。(https://sevenfoldbliss.com/) 受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき自発的行動を促す講義に定評があり、リピート率・受講者からの評価がともに高い。【著書】「実践!1on1ミーティング」(日経文庫)ほか

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。

(2022-030)北経研セミナー参加申込書 (8月22日 富山・Web)

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て

【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

F A X : 076-433-1164

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アドレスのご記入をお願いいたします。	所属			
	E-mail			
【 8月22日(月) 富山・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
				富山・Web
				富山・Web
				富山・Web

【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。

H