

商談を思いのままに進める技がここにある

お客様との信頼度をアップさせる！ 「営業の会話力・対話力強化」セミナー

開催日：2018年1月25日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：㈱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 **岩月 康隆** 氏

略歴：

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。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。

特色

情報過多の現代において、営業マン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、営業マンの存在がお客様の購買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。

その一方で、いつの時代においてもコミュニケーション力が活発で、信頼される営業マン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、お客様との親密度を高めた営業マンが結果を出すのです。

そこで、本セミナーでは、アポ取りから面談、さらにはお客様からの依頼対応における、顧客心理と言葉の論理を学びます。また、営業マンに不足している言い回し・会話の幅の広がりやロールプレイング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としています。

録音・録画はご遠慮下さい。

カリキュラム

1. 営業活動のその前に！チェックすべき「できる営業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
- (5)ぐんぐん会話が弾む「営業挨拶」【ワーク】3つの挨拶

2. 営業マンとしての存在価値を高める

- (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. できる営業マン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！その準備で万全か？

4. これだけマスターしたい！営業会話の基本

- (1)話し方、聞き方の基本
- (2)会話を途切れさせない「しりとり質問」
【ワーク】しりとり質問トレーニング
- (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】敬語の言い回し

5. この人から買いたいと思わせる会話力

- (1)初回訪問を成功させる！アポの取り方
「お断り」を前提にしたアポ取りトーク
【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)お客様と一気に親しくなる！訪問時の会話技法
初回訪問で売り込むな！まずは人間関係構築から人間関係構築の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
再訪問を必然にするためのアクション
- (3)お客様からますます信頼される！依頼への対応法
お客様を大切にしていることを表現する
お客様を感動させる！
- (4)良く使う話法を徹底マスター
「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つの話法作成

参加申込書

(*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」)

受講料：会員...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

1/25(木)「営業の会話力・対話力強化」セミナー

【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
所在地	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
					氏名			
業種(具体的に記入してください)				E-Mail				
TEL	()	FAX	()	取引店	支店			
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職				
	氏名	()	部署	役職				
	氏名	()	部署	役職				
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 /	同・別

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」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951

*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当(H)