

対象 営業担当者・営業幹部・マネージャーの皆さま向け

目指すゴール プロの営業になるための価値観、在り方、スキルを身につけて、お客様からあなたから欲しいと言われる人になることを目指します。

開催形式・日時

※一括受講をお申込みの際は、日程より①～②いずれかのクールをお選びください。 クールをまたいでのご受講はできませんので、ご注意ください。

①会場開催(東京)

第1回 2024年6月7日(金) 13:00～17:00
第2回 2024年7月9日(火) 13:00～17:00
第3回 2024年8月8日(木) 13:00～17:00

②会場開催(大阪)

第1回 2024年6月19日(水) 13:00～17:00
第2回 2024年7月18日(木) 13:00～17:00
第3回 2024年8月22日(木) 13:00～17:00

受講料(1名様、消費税・資料代込)

全3回一括受講 会員 55,440円／一般 73,920円

※一括受講は特典対象外です。

個別受講 会員 23,100円／一般 30,800円

特典利用可

第1回 今の時代を勝ち抜くための超一流の営業手法とは

グループ
ワーク

講師	株オーシャンズ 代表取締役 みつい ゆたか 三井 裕 氏	
目指す ゴール	今の時代のマーケットに選ばれる人材になるためのマインドを身につけ、コミュニケーション能力を更に飛躍させます。	内容
		1. 時代の流れとマーケットの特徴 2. マーケットの原則 3. 相手の動きを促すコミュニケーションのレベル ・プレゼンを受ける側の心理状態/メッセージを受け取る7つのレベル 4. 「粋」とは ・売れる人の心の特徴/人望を得ている人は売れ続けている 5. 損得勘定が心に及ぼすマイナスの影響 ・価値観がもたらす影響とは/目先の利益よりもその先の大きな利益を目指して 6. セールスマインドの重要性 ・超一流の営業が目指すもの/ミッションの創作 7. 成果を出すための「アクションリスト」

第2回 営業は「心理」と「科学」! どんな人でも売れる人になれるプレゼンの5つの秘訣とは

グループ
ワーク

講師	株オーシャンズ 代表取締役 みつい ゆたか 三井 裕 氏	
目指す ゴール	セールスやコミュニケーションの基本となる5つのステップを身につけ、選ばれる人材となることを目指します。	内容
		1. 心を開き信頼関係を構築する方法(アプローチ) ・売れない人がする会話/心の扉の開かせ方 2. 心理を動かし契約率を上げる秘訣(問題意識) ・ニーズと問題意識の違い/問題意識を与えてはだめ!/問題意識を引き出しクロージングするやり方 3. 行動意欲を引き出すツボとコツ(利益可能性) ・説明とプレゼンの区別/5感を刺激する表現方法/代価と利益の天秤 4. 相手を本気にさせるコミュニケーション(クロージング) ・売れない人の「クロージングの概念」/ヘビのシッポのクロージング/クオリファイ 5. 反論から契約に導くテクニック(反論) ・反論の後にNGをもらってしまう人の特徴/断り文句の存在/本物の反論への対処法 6. 成果を出すための「アクションリスト」

第3回 顧客との信頼関係を築き、契約率やクロージング能力を格段に上げる方法とは

グループ
ワーク

講師	株オーシャンズ 代表取締役 みつい ゆたか 三井 裕 氏	
目指す ゴール	売れる営業になるためのメンタル(解釈力)を深め、更に実践的なエネルギーを用いた表現力や伝える力を身につけます。	内容
		1. 現場で機能する強くしなやかなメンタルを構築する方法 ・自分の心の特徴を知る/解釈が発揮する効果 2. 売れる人と売れない人の考え方の違い ・売れない人の心理傾向/現場を想定した解釈力の使い方 3. 非言語の重要性和プレゼンへの影響力 ・プレゼンはただ話せばいいというものではない/効果的なエネルギーの種類 4. 相手の心を閉ざすコミュニケーション ・売れない人が陥る罠 5. 契約につながるヒアリングのやり方 ・相手の内側から引き出す秘訣/3つのクエストコード 6. 成果を出すための「アクションリスト」