

2022
8/26(金)
10:00~17:00

営業マンの心のブレーキをはずして前進！

営業力強化のための 「6つの苦手」克服講座

講師

(株)ヒューマンテック 代表

はまだ ひでひこ
濱田 秀彦氏



【略歴】1960年東京都出身。早稲田大学教育学部卒業後、住宅メーカー関連会社、人材開発会社を経た後、独立。ヒューマンテックを設立し、ビジネスコミュニケーションに関する指導、コンサルティング、セミナーや関連の講演（年間150回以上）を行なうなど幅広く活動中。これまでに行ったセミナー・研修・講演は2,000回を越え、延べ受講者は4万人を越える。〈著書〉「あなたが部下から求められているシリアスな50のこと」（実務教育出版）「年上の部下を持ったら読む本」（かんき出版）「仕事を教えることになったら読む本」（アルク）ほか全24冊。

【会場】大宮ソニックシティ

特色

若手営業マンや営業担当に異動して間もない人々には、必ず突き当たる壁が存在します。1つでも壁にぶつかってしまうと、営業活動がうまく進まず、実績が上がりにくくなります。また、苦手意識が芽生えたと、営業活動に前向きになれず、つい「自分は営業に向いていない」と考えてしまい、モチベーションダウンにつながります。本セミナーでは、営業マンにブレーキを掛けているポイントを6つ挙げ、ひとつずつ解決の方法を提示していきます。また、方法を理解するだけでなく、実践の場で活用できるようトレーニングします。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 営業マンの活動に支障をきたす苦手ポイント

- (1)アポイントがとれない
- (2)雑談ができない
- (3)ヒアリングで聞き出せない
- (4)説明が長い
- (5)説得できない
- (6)重要顧客に苦手なタイプがいる

- (3)仮説からの深掘りで重要な情報を引き出す **実習**
- (4)仮説がはずれたときの対処法

5. 簡潔に説明できる力の身につけ方

- (1)相手の聞きたいことを察知する **実習**
- (2)相手の聞きたい順に話す
- (3)説明の2つの原則を活用する **実習**
- (4)相手をごちらの話に引き込むQ&A進行

2. アポイント取りの苦手克服の方法

- (1)アポイントがとれないのには訳がある
- (2)相手が会ってくれるアポイントのトーク **実習**
- (3)アポイント確率を上げる話の材料

6. 説得力の上げ方

- (1)説得のための2つのアプローチ
- (2)問題解決型の説得
- (3)トータルメリット型の説得
- (4)とっさの返しに使えるブーメラン法
- (5)商談総合演習 **実習**

3. 雑談力の向上策

- (1)雑談に準備は必要か？ **実習**
- (2)雑談のカギは傾聴スキル **実習**
- (3)雑談をはずませるオープン質問 **実習**
- (4)本題につなげる切り上げ方

7. 顧客のタイプ別苦手克服方法

- (1)25%の顧客は潜在的苦手タイプ
- (2)相性の悪い顧客をタイプ化する
- (3)タイプ別に話し方をチューニングする

4. ヒアリング力のアップ方法

- (1)「困っていることは？」と聞いても情報はとれない
- (2)ヒアリングに必要な仮説

8. まとめ

強みを活かすためには苦手克服から

受講方法

本セミナーは、『会場受講』埼玉（大宮）開催です。

「セミナー（会場受講）のご案内」をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「大宮ソニックシティ」にお越しください。
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティビル（JR「大宮駅」西口）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

受講料

※「入会特典」・「継続特典」をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

会員 26,400円

* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む

* 「入会特典」・「継続特典」・「優待サービス」をご利用いただけます。

一般 34,100円

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

* キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー 検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） ☎03-5653-3951 ✉edu-tky@rri.co.jp