

# お客様の心をつかむ 「営業の雑談力・質問力」セミナー

**対象者** 営業担当の方  
お客様と接する機会の多い方

## セミナーのねらい

- 1▶ お客様と良好な人間関係を築くためのアプローチ法や雑談力を身につける。
- 2▶ お客様の興味や関心、本音をうまく聴き出すトップセールスの質問力を学ぶ。
- 3▶ お客様から頼りにされる営業担当になることで、営業成績を劇的に伸ばす。

**日時** 令和3年6月17日(木) 9:30~16:30

**会場** ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室

**講師** <sup>わだ</sup>和田 <sup>べん</sup>勉 氏 株式会社セルフ・インプルーブ  
代表取締役



### ●講師略歴／

京都府立大学卒業後、製菓の三共株式会社で営業を担当。トップセールスとなり外資系企業等からのスカウト多数。義理人情を大切に、全て断る。三共が合併する時に、三井化学へ転職。子会社の名古屋支店長や本社で営業統括、社内研修などを担当。名古屋支店では全国トップ支店となり、多数のトップセールスを育成。

2013年末に退職し、教育研修会社の(株)セルフ・インプルーブを設立。モチベーションアップ、営業スキルアップ、組織の活性化、タイムマネジメントなどを得意としている。実施する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。

●定員／30名

●締切り／6月11日(金)

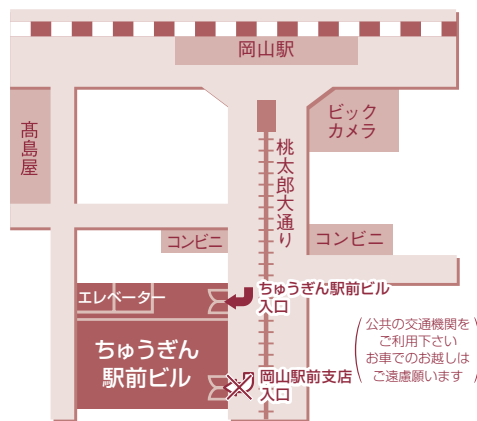
定員に達した時点で締め切らせていただきます。

●参加費(テキスト代、消費税含む)

維持会員	8,800円
賛助会員	13,200円
会員でない方	26,400円

※昼食はご用意しておりません。各自でお取りください。

### 【会場案内図】



主催 中国銀行・岡山経済研究所

— お申込は裏面をご利用ください —

# セミナープログラム

## 1 なぜあなたの営業成績が伸びないのか？

- (1) 現場での営業の問題点
- (2) 営業成績は能力の差ではない
- (3) あなたに足りないものはなにか？

## 2 話すより聴くことの重要性

- (1) トップセールスは何が違うのか？
- (2) 聴く技術の3大ポイント
- (3) 聴き方7つの極意
- (4) 相手の行動の観察術

## 3 トップセールスは質問力が違う

- (1) 質問をやみくもにしていますか？
- (2) 質問にはステップと流れがある
- (3) オープンクエッションとクローズクエッションの使い方
- (4) 相手のニーズを的確にとらえる

## 4 自然な会話の中で相手が喜ぶようにほめる

- (1) 世間話をしながら褒める
- (2) 褒め方のテクニックSOS話法
  - ①「すごいですね」 ②「驚きました」
  - ③「さすがですね」

## 5 どんな「話題」が盛り上がるのか？

- (1) 雑談は心の扉を開ける武器
- (2) 普段から雑談のネタを準備しておく
- (3) 雑談のネタをいろいろ試してみる
- (4) 人の面白いネタを集める
- (5) 自分の勝ちパターンを見つける

## 6 お客様の関心事は何？

- (1) 人により関心事は異なる
- (2) 相手に応じた雑談テーマを考え準備する
- (3) お客様の心をつかむ雑談トーク
- (4) 意味のある雑談と意味のない雑談

## 7 明日からの行動計画の立案

- (1) 振り返りと気づきの共有
- (2) 行動のコミットメントの作成

### ●お申込方法

- ①参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申し込み下さい。当研究所のホームページからもお申し込みいただけます。
- ②開催日の2週間前をめぐに、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。

### ●お問い合わせ先

岡山経済研究所 TEL 086-234-6534 FAX 086-231-5303  
 E-mail ori@mx.mesh.ne.jp  
 URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

### ●その他

- ・ご都合により代理出席も差し支えありません。
- ・参加費は、ご欠席の場合も原則としてお返しいたしません。
- ・録音はご遠慮下さい。
- ・参加人数が少人数の場合等、中止することもございます。ご了承下さい。

----- キリトリ線 -----

至 岡山経済研究所  
 FAX 086-231-5303

### 「お客様の心をつかむ「営業の雑談力・質問力」セミナー」6/17参加申込書

		令和	年	月	日
フリガナ		電話番号	( )	-	
会社名		FAX番号	( )	-	
所在地	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>				
申込責任者	氏名	(所属)	役職		
参加者	氏名 ( )内にフリガナをご記入ください	所属	役職	年齢	
	( )				
	( )				
会員区分	ア. 維持会員    イ. 賛助会員    ウ. 会員でない方    (該当に○印をおつけください)				

維持会員…年会費3万円お支払いの方、賛助会員…年会費1万円お支払いの方  
 当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。