

# 岡山経研セミナーのご案内

ハイブリッド型セミナー

会場受講

オンライン受講



## お客様の心をつかむ 「営業の雑談力・質問力」セミナー

講師

株式会社セルフ・インプルーブ  
代表取締役

和田 勉 氏  
(略歴裏面)

日時 2023年7月6日(木) 9:30~16:30

(接続開始8:45 会場受付9:00)

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室  
もしくは Zoomによるオンライン受講

定員 会場:20名・オンライン:20名

※定員に達した時点で締め切らせていただきます。

### ●セミナーのねらい

対象 営業担当の方、お客様と接する機会の多い皆さま

- 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、本音をうまく聴きだ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。

### ●セミナープログラム

※録音・録画はご遠慮願います。

#### 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

#### 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

主催 中国銀行・岡山経済研究所

## ●講師略歴／株式会社セルフ・インブルーブ 代表取締役 **和田 勉** 氏

大学卒業後、大手製薬メーカー 三共株式会社で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故で 1回死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、東証1部上場メーカー 三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代にその学びを自分と部下に生かすことで、全国営業トップ支店となる。その成果が認められ、全国営業統括(部下数約100名、リーダー数25名)と社内営業研修を任される。2013年末に同社を退職し、教育研修会社の(株)セルフ・インブルーブを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、タイムマネジメント、組織の活性化などを得意としており。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。

## ●お申込手続き

- お申込方法
  - ①当研究所ホームページからお申込み下さい。  
(<http://www.okayama-eri.or.jp/>)
  - ②会場受講をご希望の場合は、下記の【会場受講申込書】にご記入のうえ、ファクシミリでもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法
 

開催日の約2週間前をめぐり、請求書、振込用紙をお送りいたします。開催日の前日までにお振込みください。(会場受講をご希望の方には受講票を同封します。)
- 受講のキャンセル
 

開催日の2営業日前の17時までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金致します。その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。ご了承ください。なお、ご都合により代理出席は差し支えありません。  
※オンライン受講をご希望の場合は、資料発送後のキャンセルは受講料を申し受けます。ご了承ください。

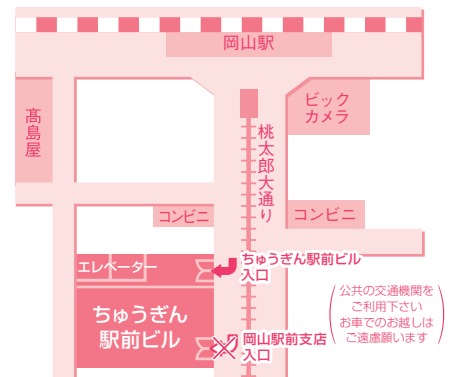
※最小催行人数に満たない場合は開催を中止する場合がございます。

## ●受講料 (テキスト代を含む)

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

※昼食のご用意はしておりません。各自でお取りください。

## ●会場案内 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 岡山市北区本町2-5



お申込み  
問合せ先

### 一般財団法人 岡山経済研究所

〒700-0823 岡山市北区丸の内1丁目15-20 TEL:086-234-6534 FAX:086-231-5303  
E-mail: [ori@mx.mesh.ne.jp](mailto:ori@mx.mesh.ne.jp) URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

## ハイブリッド型セミナーのオンライン受講について

講師・事務局・受講者をパソコン・タブレットでつなぎ、会場受講者とともにリアルタイムで講義に参加します。WEB会議システム「Zoom」を利用します。

お申込み  
あたり

- 当研究所ホームページからのみのお申込みとしています。受講者メールアドレスの入力を必ずお願いします。受講者メールアドレスへご案内(接続URL)をお送りいたします。
- インターネットが使用できる環境(インターネット環境、Zoomソフトダウンロード、カメラ、マイク、ヘッドセット等)が必要です。<ネットワーク>通信速度30Mbpsを推奨 ※公衆・フリー Wi-Fi、デザリングの利用は、接続が不安定になるため推奨しません。

今後はWeb申し込みがメインになります。

お申込み・詳細はこちら▶ [岡山経研セミナー](#)

検索

至 岡山経済研究所  
FAX 086-231-5303

### 会場受講申込書 『お客様の心をつかむ「営業の雑談力・質問力」セミナー』7/6

		年 月 日	
フリガナ		電話番号	( ) - ( )
会社名		FAX番号	( ) - ( )
所在地	〒□□□□ □□□□		
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。