

お客様の心をつかむ

「営業の雑談力・質問力」セミナー

●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。

●対象者

営業担当の方、
お客様と接する機会の多い皆さま

講師

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役

和田 勉 氏



大学卒業後、三共㈱で営業を担当し、好業績を上げる。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、三井化学㈱に転職。子会社の支店長時代に全国営業トップに導く。2013年に同社を退職後、㈱セルフ・インプルーブを設立。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。

開催日時	2024年7月11日(木) 9:30～16:30	
会場	ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室	オンライン会議システム Zoom
定員	20名	20名
	※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	維持会員：8,800円(税込)	
	※テキスト代含む	
	賛助会員：13,200円(税込)	
	会員でない方：26,400円(税込)	

●セミナープログラム

※録音・録画をご遠慮願います。

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ませんか？
- (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

お申込み方法

STEP1

岡山経済研究所セミナーの
WEBサイトにアクセス

岡山経研セミナー 検索



STEP2

セミナーお申込み
フォームに入力

STEP3

入力内容を
「確認」「回答」

STEP4

会場 開催の約2週間前に
受講票が請求書と共に届く
オンライン 開催の約1週間前に
ご案内メールをお送りします。
※資料は郵送

受講料のお支払い方法

開催日の約2週間前をめどに、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。)

受講キャンセル

【会場受講の場合】 開催日の2営業日前の17時まで
【オンライン受講の場合】 開催日の4営業日前の17時まで
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。

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 E-mail: ori@mx.mesh.ne.jp URL http://www.okayama-eri.or.jp/

主催 中国銀行・岡山経済研究所