

# 「御社から買いたい」「あなたから買いたい」と言わせる 営業力強化セミナー

## ●セミナーのねらい

モノやサービスが溢れ、供給チャネルが過剰なほどに増え、そして、IOTによりその探索と比較手段の利便性が増せば増すほど、競争集団から除外されやすくなる現代。だからこそ、お客様の心をつかんで離さないセールスパーンの知識と技術が競争力の源泉になります。本セミナーでは、顧客ニーズを顕在化させようリレーションパートナーとしての地位を手に入れるためのノウハウを伝授いたします。「お客様の買わない理由」を知ること、それがセールス力の強化につながります。

## ●対象者

営業担当経験1年以上の皆さま

## 講師

サンライトコンサルティング  
代表コンサルタント

かじ た たか とし  
**梶田 貴俊 氏**



1972年生まれ、岐阜県出身。ベンチャー無線通信機器商社にて、営業部門でのキャリアを積み、営業管理者として全国エリア展開を牽引、業界屈指の販売網を持つ商社へと発展に寄与。2008年のリーマンショックでは、代表取締役として危機的状況からのリストラを敢行しながら、営業部門の陣頭指揮を執り、V字回復に大きく貢献した。その後、中小企業経営の経験を活かし、研修会社で10年間研修講師として活躍。現在はフリーのコンサルタント、研修講師として活躍の場を増やしている。

開催日時	2024年10月24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 ※テキスト代含む	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)	

## ●セミナープログラム

※録音・録画はご遠慮願います。

### 1 間違いだらけのセールス・ステップに気づけ

- ・講師自己紹介
- ・顧客が御社から買わない4つの理由
- ・営業パーソンの5類型
- ・売れない営業パーソンの7つの過ち
- ・顧客の購買心理と提案訴求プロセス

### 2 なぜ顧客はあなたを信用しないのか？

- ・ファーストアプローチの心得（二つの不信）
- ・印象形成と単純接触効果
- ・アイスブレイクをしているか？
- ・アクティブリスニングとノンバーバル
- ・イエスセット話法で安心感をもたせる

### 3 なぜあなたの提案が刺さらないのか？

- ・自社の商品を訴求する
- ・顧客が欲しいのは“ベネフィット（便益）”
- ・質問スキルでニーズを潜在化させよ！
- ・小さなイエスを積み上げる
- ・顧客ニーズを掘り強化する“〇つの情報”

### 4 「買わない」を「買いたい」に転換する！

- ・現代の購買意思決定モデル
- ・エピソード(ストーリー)で心をつかむ
- ・提案後フォロー(追客)のルール作り
- ・機会損失を訴求して買い気を再燃させる
- ・クロージング応酬話法

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