



営業力アップセミナー

《半日コース》

～「カン」や「経験」に頼った営業から、コミュニケーションを“行動科学”として活かす営業へ！！～

お客様の潜在ニーズを引き出す『聴く技術』&『質問力』

日時

平成22年12月2日(木) 午後1時30分～午後5時30分
(開場 1:00)

会場

株式会社 海邦総研 研修室 【沖縄海邦銀行 松尾支店 3階】
〒900-0015 那覇市久茂地三丁目29番62号

講師

福澤 俊幸 氏 (日本プロコーチ認定評議会 代表理事)

セミナーのねらい

ソリューション営業の成否は、お客様が持っている『答え(ニーズ)』をいかに聴くことができるかにかかっています。しかし現状は、お客様との話題づくりやコミュニケーションが苦手なため、「2回目3回目の訪問ができない」「会話が弾まず肝心のセールスの前に会話が途切れてしまい、顧客ニーズを引出すことができない」など“**セールスの壁**”を抱えている“営業パーソン”が少なくないようです。

本セミナーでは、誰でも理解できるようにコミュニケーションを科学し、即使える多くの営業コミュニケーションスキルの実習をとおし、明日からの実践力を習得します。

今年8月に開催し、好評でした「**自分も部下も生き生き“やる気”にさせるコツ**」モチベーションセミナーの**福澤俊幸氏**を講師に招いてのセミナーです。多くの業種、大手企業から中小企業を主に、全国で約300社の研修実績を持つ福澤講師により、**情報時代における断られないセールスとして「共鳴型営業手法」**を体感していただきます。

◆ 本セミナーでは、次のような方へおすすめいたします！

- ☆ 営業担当者(営業経験の浅い方からベテランまで)
- ☆ 営業企画(支援)スタッフ
- ☆ 商品企画、販売促進に関わっている方 など

セミナープログラム

1. お客様に好まれる営業パーソンの条件

- ① 2回目、3回目の訪問が容易になる
お客様との関係作り
- ② 共鳴型営業のすすめ

2. お客様との関わり

- ・ 距離、方向、高さのコミュニケーション

3. お客様とのコミュニケーションを良好にする

- ① 『聴く』ことの重要性
 - ・ 好ましい聴き方
 - ・ ブロッキングから受容へ

②感謝を伝える

- ・ Iメッセージ

③お客様のニーズを聞ける『質問術』

- ・ オープンクエスションとクローズドクエスション

4. お客様が受け入れ易い「提案方法」

- ・ イメージさせる伝え方

5. 質疑応答&まとめ

お申込みの方法、会場へのアクセスについては裏面をご覧ください

あなたの未来をぐ〜っとサポート！



海邦総研
Kaiho Research Institute, Ltd.

講師紹介

福澤 俊幸 (ふくざわ としゆき) 氏 日本プロコーチ認定評議会 代表理事

北海道出身、大学卒業後電気保守会社に入社。その後、電気工事会社の経営を通して人材育成、経営戦略に力を発揮する。1998年より研修講師として活動を開始。心理学、行動科学、行動心理学、コミュニケーション学を応用した内容をベースに全国で約3万人・300社の研修実績を持つ。また企業の経営体験をとおしてのマネジメント研修は、「あたたかさがあり人を活かし結果を創る」と評判であり、上場企業やさまざまな企業、団体からの指示が多い。

【役職】

日本プロコーチ認定評議会 代表理事、株式会社ビズコーポレーション 代表取締役
PHP ゼミナール講師、ヒューマン&クオリティ 講師

お申込み方法・受講料など

【お申込み方法】 下記セミナー受講申込書をご記入のうえFAXにてお申込みください。後日、日、受講票と請求書をお送りします。

【受講料】 会員:8,400円 非会員:12,600円 (消費税込み)

※定員に達し次第、受付締め切りとなりますので、早めの申込みをお願いします。

※当日キャンセルの受講料返金は、致しかねますのでご了承ください。

【お問い合わせ】 株式会社海邦総研 人材開発部
担当: 安田
TEL: 098-869-8732、8728
http://www.kaiho-ri.jp/
申込書はホームページからも印刷が可能です。

会場案内図



ご協力のお願い

ご来場の際は、近隣の有料駐車場をご利用頂くか、バス、タクシー、モノレール等をご利用ください。

*** 申込先 FAX **098-869-7800** 送付状は不要です。そのまま、ご送信ください。***

セミナー受講申込書

お申込日 22年 月 日

| | | | | | |
|--|------|--|-------|------------------------|--|
| 平成22年12月2日(木) 午後1:30~5:30 | | 海邦ビジネス倶楽部会員 ※〇印で囲んでください (会員・非会員) | | 海邦銀行お取引店 【取引店名: 支店】 | |
| 営業力アップセミナー お客様の潜在ニーズを引き出す「聴く技術」&「質問力」 | | | | | |
| 会社名 ※正式名称をご記入下さい | | 業種 | 主要取扱品 | 従業員数 | |
| 代表者名 | | 名 | | | |
| 会社所在地 (-) | | ご連絡担当者 | | | |
| | | お名前 | | | |
| | | 部署・役職名 | | | |
| TEL: | FAX: | e-mail: | | | |
| 受講者名 | | 所属部署名 | | 役職名 | |
| フリガナ | | | | | |
| フリガナ | | | | | |
| フリガナ | | | | | |

※個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報につきましては、当社サービスの案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。また、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。