



営業力 スキルアップセミナー

～ これから求められるのは、「共鳴型」営業。お客様のココロを「感じる力」・

相手のニーズを「感じる力」・相手の気持ちを「感じる力」を磨く！ ～

日時

平成23年8月16日(火) 13:30～17:30 (開場 13:00)

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

素晴らしい業績を上げる営業パーソンに共通する要素のひとつの「聴く力」。コミュニケーション能力にたけ、人をひきつける話ができる営業パーソンは、自分が話すこと以上にお客様の話を聴くことに力を注いでいるのではないのでしょうか。ただ単に「聞いている」のではなく、お客様のことを良く知ろうと積極的傾聴(アクティブリスニング)が営業の大きな力になるといえます。

本セミナーでは、お客様の『ニーズ』を理解し、ココロを感じるにより、お客様との信頼関係を築く「共鳴型営業手法」を習得いたします。昨年12月に開催し、好評でした「お客様の潜在ニーズを引き出す「聴く技術」&「質問力」営業力アップセミナー」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、実践に即したスキルアップをめざします！

◆ 本セミナーは、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 『共鳴型営業』とは
- ② 共鳴型に欠かせないスキル

2. お客様とのコミュニケーションの幅を広げる

- ① 五感を活かしたコミュニケーション
- ② お客様とのかかわり方
 - ・ 距離・方向・高さのコミュニケーション
- ③ 「感じる力」を磨く
 - ・ 「聴く」スキル＝「傾聴力」のポイント
 - ・ 「訊く」スキル＝「質問力」のポイント
- ④ 感謝を伝える：I&YOU メッセージ

⑤ 肯定的な考え方：リフレーミング

- ・ 「NO」は最後の手段：代替案のご提案

3. お客様のニーズをつかみ、提案する

- ① お客様のニーズを引き出す
- ② お客様の声から考える提案
- ③ イメージさせる伝え方
- ④ 成果の出るアプローチ法

《実践編》 ロールプレイング

4. 質疑応答&まとめ

『共鳴型営業』でお客様の“夢や想い”を実現するために私ができる“サポート”とは！

(お断り) プログラムの内容は、事情により変更になる場合がございますので、あらかじめご了承ください

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、団体からの支持が多い。

【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 セミナール講師、ヒューマン&クオリティ 講師

お申し込み方法・受講料など

【お申し込み方法】 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、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、屋比久

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



ご協力をお願い

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 23年 月 日

平成 23 年 8 月 16 日 (火) 13:30~17:30		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 スキルアップセミナー					
会社名 ※正式名称をご記入下さい		業 種		主要取扱品	
代表者名				従業員数	
会社所在地 (-)				名	
		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。

