

「営業力強化」セミナー

～劇的に売れるスキルを習得する～

対象

- 営業を担当されている方
- トップセールスのスキルを身につけたい方

トップセールスが実施している「傾聴力」「質問力」「交渉力」などのスキルやテクニックをわかりやすく解説します。営業の初心者や、苦手意識をお持ちの方でも楽しく体得できます。また新たな営業スタイルとして、オンラインでのお客様トーク事例も習得できます。

開催日時

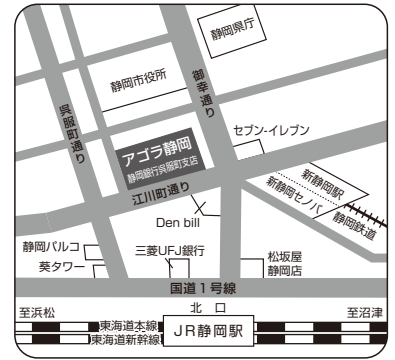
2022. **6/17** **金**
9:30～16:30
 (受付開始 9:00)

会場

アゴラ静岡 7階 大会議室
(静岡銀行 呉服町支店 ビル)
 静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)
 駐車場の用意はございません。
 (公共交通機関をご利用ください)

定員

54名 (1事業所4名まで)
 ※定員になり次第締め切らせていただきます



・セミナープログラム・

〈講師〉株式会社セルフ・インブルーブ 代表取締役 **和田 勉 氏**

- 1 あなたの営業に対する不安は何ですか？
- 2 できる営業パーソンが実践していることとは？
- 3 トップセールスはお客様の購買心理を読んで活用する！
- 4 お客様との関係性を構築するトップセールスの聴く技術
- 5 トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！
- 6 お客様が納得して購入するトップセールスの「交渉力」
- 7 あなたの明日からの具体的行動コミットメント

(プログラム詳細は
 当所 HP 参照 <http://www.seri.or.jp/>)

※休憩は、途中で適宜取って参ります。
 ※新型コロナウイルスの感染状況等により、内容は一部変更になる場合がございます。

受講者の声

必要な人間関係を円滑にするためのエッセンスが多く感じられた

講師の明るい雰囲気感に感化され「私もできる！頑張ろう！」と思えた

雑談・体験談・心理学など様々な観点から話が聞けて面白かった



講師

株式会社セルフ・イングループ

代表取締役

わだ べん
和田 勉 氏

18歳の時、飛び込みの教材販売において1週間で約70万円の収入を獲得し、自身の営業センスに気づく。大学卒業後、三井株式会社で営業を担当、高業績を上げる。その間、九死に一生を得る経験をしたことで「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、三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代に全国営業トップ支店に導く。2013年末に同社を退職後、株式会社セルフ・イングループを設立。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、業績に直結すると評判が高い。

事務局より

たくさんの引き出しを持ち、人として魅力のある講師です。すぐに実践したいと思える内容も多く、とてもポジティブになれた講義だったと受講者からも好評です。

受講料 (一人あたり: 資料代、消費税を含む)

会員区分	申込人数	
	1~2名	3~4名
維持会員	12,800円	10,000円
賛助会員	25,600円	20,000円
非会員	38,400円	30,000円

- ◆感染症の予防・拡大防止策を徹底したうえで開催いたします。検温・消毒等へのご協力をお願いいたします。
- ◆今後の感染拡大状況によっては、予定が変更となる場合がございます。
- ◆諸般の事情により、開催日程が変更、中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

お申込み要領

- ①当研究所HP (<http://www.seri.or.jp/>) または QR コードからお申込みいただくか、下の「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送り下さい。
- ②開催日の2週間前をめどに、「参加証」と「請求書」を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前営業日正午までにご連絡下さい。(当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承ください)



WEB
申し込み
受付中!

参加申込書 (6/17 営業力強化)

県境をまたいでのご参加についてはご遠慮いただく場合がございます。

貴社名	業種	電話
ご住所		FAX
会員区分 (いずれかに○)	<input type="radio"/> 維持会員 <input type="radio"/> 賛助会員 <input type="radio"/> 非会員	連絡 ご担当者 (所属・氏名)
連絡ご担当者 (必須) メールアドレス		

ご参加者 氏名	(フリガナ)	(所属・役職)
	(フリガナ)	(所属・役職)
	(フリガナ)	(所属・役職)
	(フリガナ)	(所属・役職)

・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。
 ・当所では、個人情報の保護に関する法律(2003年5月30日法律第57号)に基づき、セミナーにお申し込まれたお客様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp/>) 「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当

TEL 054-250-8750

2022年6月17日（金）：和田講師

営業力強化セミナー

～劇的に売れるスキルを習得する～

〈プログラム〉

- 【1】あなたの営業に対する不安は何ですか？
 1. コロナで営業のやり方が変わった？
あなたの営業の悩みとは？
 2. 営業に対する悩み・不安で多い項目とは？
 3. このセミナーで現実と理想とのギャップを解決する
- 【2】できる営業パーソンが実践していることとは？
 1. トップセールスが無意識にしていること
 2. 売れる営業パーソン、売れない営業パーソンの違いは？
 3. コンフォートゾーンを理解する
 4. あなたのコンフォートゾーンは？
- 【3】トップセールスはお客様の購買心理を読んで活用する！
 1. お客様はどういう行動心理で商品を購入するのか？
 2. 心理学を味方につけると営業成績が飛躍的に伸びる
 3. これからはAIDMAよりAISASモデルへ
- 【4】お客様との関係性を構築するトップセールスの聴く技術
 1. 聴く技術の3大ポイント
 2. 人はなぜ他人の話を聞かないのか？
 3. 営業パーソンの聴き方7つの鉄則
- 【5】トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！
 1. 話し上手になる必要はない
 2. 良い質問ができればお客様から「欲しい」と言われる
 3. オープンクエッションとクローズクエッション
 4. 質問には目的により大きく2つのタイプがある
 5. 質問力を鍛えるトレーニングメニュー
- 【6】お客様が納得して購入するトップセールスの「交渉力」
 1. なぜ交渉をするのか？
 2. 交渉のプロセス
 3. 交渉でやってはいけないこと
 4. クッション言葉を有効に活用する！