

驚くほど合意形成力が身につく営業コミュニケーション術

～部下の営業力強化における指導ポイントを見逃すな!～

日時 2023. 11/28 火 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)

会場マップ



定員 60名

対象

- 営業職の方、部下指導のポイントを学びたい営業指導者の方
- 交渉事が多い業務に携わる方

ねらい

ネゴシエーターの交渉スキルを身に付け、商談を確実に前進させるフレームワークを習得します。また、管理職の方は部下に対する営業指導ポイントまで整理できます。

脳科学で会話力を高めます!



伊東 泰司 氏

セミナープログラム

1

オリエンテーション

- ・セットアップ
- ・現状の営業課題を共有する
- ・成果へのプロセスとは？

2

営業は技術職と心得る

- ・心理カウンセラーの聴く技術を習得する
- ・ネゴシエーター(プロの交渉人)の相手から会話を引き出す技術を習得する
- ・ビフォーアフターを体感する

3

ステップで確実に合意形成力を向上させる

- ・営業コミュニケーションの最大目的とは？
- ・最も刺さりやすい提案キーワードとは？
- ・事前リサーチ力の重要性

4

営業力と指導力を科学する

- ・ニューロサイエンス(脳科学)から切り込んだお客様と部下のトリセツを理解する
- ・ネゴシエーター(プロの交渉人)の言語プロファイリングスキル(読心術)を習得する

5

お客様を巻き込む伝え方

- ・ニューロサイエンス(脳科学)に基づいた5つのモデルで整理する

〈本セミナーはグループワークを取り入れながら進めてまいります〉

プログラム詳細は当所HPをご参照ください。
※休憩は、途中で適宜取ってまいります。
※内容は一部変更になる場合がございます。



おすすめの理由



短時間でネゴシエーター(プロの交渉人)の交渉における考え方・準備ポイント・交渉スキルを習得することができます。

脳科学に基づいた理論で営業力強化と部下指導力強化の方法を整理できます。

グループワークを豊富に交えた受講者参加型セミナーで、他社との交流も深まります。

講師

いとう やすし
教育entertainment株式会社 代表取締役 **伊東 泰司** 氏

専修大学在学中にお笑い芸人の道へ進む。当時の『ホリプロお笑いライブ』にてチャンピオンの座を獲得し、お笑いタレントとしてホリプロに所属するが、志し半ばで断念。1998年ソニー生命保険株式会社への転職。8年間の在籍期間で2年間業績不振という挫折を味わうが、脳科学との出会いで一気に飛躍を遂げる。その後、教育研修会社代表に就任。脳科学の見識を融合した独自の能力開発プログラムを数多く手掛け、大手企業の社員研修に年間200日登壇する傍ら、中小企業の経営者向けに経営コンサルタントとしても携わる。

事務局より

脳科学に裏付けされた内容で非常に高い再現性が実現されます。すべてにおいて「なぜ〇〇すると成果が上がるのか?」という科学的理由まで理解できる研修プログラムです。

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名以上
維持会員		13,200円/人	10,450円/人
賛助会員		26,400円/人	20,900円/人
非会員		39,600円/人	31,350円/人

当研究所 HP・SNS もぜひご覧ください!



お申込み要項 WEBサイトからのお申込みが簡単!

- ①当所HPのセミナーページから、または下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。
- ②開催日の2週間前をめぐに、「参加証」と「請求書」を郵送します。
請求書に記載の期日までにお振込をお願いします。
★キャンセルの場合は、開催日前日の正午までにご連絡ください。
それ以降のキャンセルの場合、受講料は返金できませんのでご了承ください。
★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。



WEB
お申込み
受付中!

静岡経済研究所 経営セミナー 🔍 検索

参加申込書 (11/28 営業コミュニケーション術)

貴社名	業種		電話
ご住所	〒		FAX
会員区分 (いずれかに○)	維持会員	賛助会員	非会員
連絡ご担当者	(所属・氏名)		
連絡ご担当者 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んだ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
E-mail: seminar@po.seri.or.jp