

2025年11月18日（火）：伊東講師

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!～

〈プログラム〉

【1】オリエンテーション【講義・ワーク】

1. セットアップ
2. 現状の営業課題を共有する
3. あなたの会話力はどのレベル？

【2】営業は技術職と心得る【講義・ペアワーク・グループワーク】

1. 心理カウンセラーの聴く技術を習得する
2. 対人コミュニケーションのトリセツとは？
3. 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
4. ビフォーアフターを体感する

【3】3ステップで確実に合意形成力を向上させる【講義・グループワーク】

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

【4】営業力と指導力を科学する【講義・グループワーク】

1. 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
2. ネゴシエーター（プロの交渉人）が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【講義・グループワーク】

1. ニューロサイエンス（脳科学）に基づいた4つのモデルで整理する
2. 本日の研修を振り返る

※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