

営業力強化セミナー

～トップ営業の極意を学び、我流の営業から脱却しよう!～

営業職に必須の「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。

日時

2024. 6/19 水

9:30～16:30 (受付開始 9:00)

定員

60名

※申込状況により増席になる場合がございます

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



超前向き、
モチベーター講師です!



わだ けん
和田 勉氏

対象

- 営業担当の方
- 自身の営業スタイルを見つめ直したい方

受講者の声



営業スキルだけでなく「人」として大切なことも学ぶことができ、多くの刺激を受けた。(30代 建設業)



ポジティブな話が多く飽きることなく最後まで楽しく受講できた。講師の熱意に心を動かされた。(40代 製造業)



営業としてのマインドを知ることができ、さっそく現場で実践したいと思った。(20代 保険業)

研修の様子



プログラム (抜粋)

※詳細は HP をご覧ください



- 1 あなたの営業に対する不安は何ですか？
・ 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は？
・ 売れる営業、売れない営業の違いは？
- 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！
・ 心理学を味方につける
- 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」
・ 人はなぜ他人の話を聞かないのか？
- 5 トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！
・ 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」
・ 交渉でやってはいけないこと
- 7 あなたの明日からの具体的行動コミットメント

※本セミナーはワークを取り入れながら進めてまいります。
※休憩は、途中で適宜取ってまいります。



講師

株式会社セルフ・イングループ 代表取締役 **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、三共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

心理学や武道などたくさんの引き出しを持つ、人としても魅力ある講師です。明日からすぐに実践したいと思える内容が多く、受講者からは受講後にポジティブになれたと大好評です。

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!

HP



X



YouTube



WEB
お申込み
受付中!

お申込み要項 今後はWEB申込がメインになります!

- ①当所HPのセミナーページまたは下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。4名以上の場合は、複数に分けてお申込みください。
- ②開催日の2週間前をめぐりに、「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。
それ以降は、ご入金の有無にかかわらず受講料をいただきますのでご了承ください。
★諸般の事情により、開催日程・内容が変更または中止となる場合がございます。

参加申込書 (6/19 営業力強化)

静岡経済研究所 経営セミナー 🔍 検索

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 メールアドレス	連絡ご担当者 (所属・氏名)		
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みいただいた皆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