



激戦区でトップセールスになる

ぐんぐん業績を伸ばす営業の聴き方と交渉術

営業成績が上がらないのには理由があった！

研修目的

- (1) 営業成績が伸びない理由を明確化する
- (2) 相手のニーズを的確に聴き出す方法を体得する
- (3) 人間関係力が飛躍的に向上する交渉術を身につける

日時 平成30年 8月24日(金)
9:30~16:30

講師 株式会社セルフ・インブルーブ 代表取締役
超前向きモチベーター
和田 勉氏

会場 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



18歳の時、飛び込みの教材販売を経験し、1週間で約70万円の収入を獲得。製薬メーカー三共(株)で営業を担当し、トップの営業成績を残す。心理学、コーチング、武道を学び、支店長時代にダメ営業マンを全国トップセールスに育成。本社転勤後、社内営業研修を任される。その後独立し、当社を設立。得意分野は、営業スキル、モチベーションアップ、組織活性化。

受講料 京都商工会議所会員 17,280円
※消費税込 一般 25,920円

1. なぜ営業成績が伸びないのか？

- (1) 営業現場での問題点 【グループ討議】
- (2) 営業成績は能力の差ではない

2. 話すより聴くことの重要性

- (1) トップセールスマンは何が違うのか？
- (2) 聴く技術の3大ポイント
- (3) 聴き方7つの極意
- (4) 相手の行動の観察術 【ワーク】
- (5) これで差がつく、質問力のテクニック 【ワーク】

3. 交渉術における基本事項

- (1) チャルディーニの原理とは
- (2) 人間は感情の生き物
- (3) 相手から好かれ、信頼されるには… 【ワーク】

4. アサーティブとは何か？

- (1) アサーティブな態度の重要性
- (2) アサーティブな聴き方とは？
- (3) アサーションの実践 【ワーク】

5. 実戦(営業交渉ケーススタディ)

【ワーク】

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。
▶FAX: 075-222-2612 TEL: 075-212-6446
e-mail: jinzai@kyo.or.jp
▶京商ビジネススクールで 検索 (URL: http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。
▶京都銀行 本店営業部(普) No.5017759
口座名: 京都商工会議所 研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

H30年8月24日 054 『ぐんぐん業績を伸ばす営業の聴き方と交渉術』 申込書

会社名	事業内容	TEL	
		FAX	
所在地		受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者	所属(役職)名	請求書(○印) → メールにて送付致します。 e-mail	
		要・不要	
受講者名(フリガナ)	所属部署名(役職名)	e-mail	年齢

ご記入頂きました個人情報は、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿(企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容)として提供する場合がございます。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★