

おもしろいほど商談がうまくいくヒアリング型営業 営業担当者のための聴く力向上セミナー

質問力と提案力が1日で身に付くロールプレイング講座

研修目的

- (1) 話し過ぎずに聴くことが顧客志向であるという営業の本質を学ぶ
- (2) 自己PRや提案がわかりやすく簡潔にできるようになる
- (3) 商談力がみるみる上がるヒアリング型ロールプレイングを習得する

日時 平成30年**10月23日(火)**
9:30~16:30

講師 株式会社アフエクト 代表取締役
大倉 啓克氏

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



大手不動産販売会社にて営業・マーケティング・教育・マネジメント等の経験ののち、1999年、経営&不動産コンサルティング会社アフエクトを設立。営業担当者の聴く力の向上やチーム営業力の強化に独自の手法を取り入れ実績を上げる。現在は、「本気にさせる感動講師」としてセミナー講師や企業内研修と、クライアントに寄り添うコンサルティングを行っている。

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

- あなたと話したい！と思ってもらおう印象管理** 【講義】
 - (1) 第一印象が良くなる4つの法則
 - (2) 第一印象は4秒で決まり4分で確定する
 - (3) 話したいと思ってもらえる営業パーソンとは
■演習：「コミュニケーションスキルが上がるロールプレイング」
- おもしろいほど商談がうまくいく質問力** 【講義】
 - (1) ヒアリングの本当の目的がわかると営業はたやすい
 - (2) 売れる営業パーソンが必ず行う3つの質問とは
 - (3) 聴き上手になる15の原則・テクニック
■事例研究：「ヒアリング型営業ケーススタディ I」
- ヒアリング型営業を実践する** 【講義】
 - (1) ヒアリングで感情を揺さぶった後、理性の納得を得る営業
 - (2) 感情を揺さぶり理性の納得を得る手順
 - (3) 営業の主人公はお客様
■事例研究：「ヒアリング型営業ケーススタディ II」

- お客様が魅力を感じる自己PR力の向上** 【講義】
 - (1) 自己PRを簡潔にするためのパーソナル・ブランディング
 - (2) パーソナル・ブランドを持つ効果
 - (3) 自分の強みの棚卸とパーソナル・ブランドの発見
■討議：「パーソナル・ブランド発見ワーク」
- 話す時間が短くなるエレベーター・ピッチの作成** 【講義】
 - (1) 自分を印象付けるキャッチフレーズをつくろう
 - (2) 効果的な自己PRの作成方法
 - (3) 30秒で相手をその気にさせるエレベーター・ピッチとは？
■ワーク：「キャッチフレーズ&エレベーター・ピッチの作成」
- さあ、やってみよう！** 【講義】
 - (1) 人の自己PRを聴き出す練習
■演習：聴き上手になるロールプレイング
 - (2) エレベーター・ピッチを使ってみよう
■演習：話し上手になるロールプレイング

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10月23日 082 『営業担当者のための聴く力向上セミナー』 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)	年齢	所属部署名(役職名)	e-mail

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★

職種別研修
営業職