京商ビジネススクール

主催／京都商工会議所

## 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！**

職種別研修　営業

**研修目的**

⑴ 営業成績が伸びない理由を明確化する
⑵ 相手のニーズを的確に聴きだす方法を体得する
⑶ 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**　2019年 8月23日(金)
9：30〜16：30

**会　場**　京都経済センター（京都市下京区四条通室町東入）
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結

**受講料**　京都商工会議所会員　18,000円(税別)
一般　27,000円(税別)
※消費税抜き

**講　師**　株式会社セルフ・インプルーブ　代表取締役
超前向きモチベーター
**和田　勉** 氏

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㈱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。

**1．なぜ営業成績が伸びないのか？**　【グループ討議】
⑴ 営業現場での問題点
⑵ 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**　【ワーク】
⑴ トップセールスマンは何が違うのか？
⑵ 聴く技術の３大ポイント
⑶ 聴き方７つの極意
⑷ 相手の行動の観察術
⑸ これで差がつく、質問力のテクニック

**3．交渉術における基本事項**　【ワーク】
⑴ チャルディーニの原理とは
⑵ 人間は感情の生き物
⑶ 相手から好かれ、信頼されるには…

**4．アサーティブとは何か？**　【ワーク】
⑴ アサーティブな態度の重要性
⑵ アサーティブな聴き方とは？
⑶ アサーションの実践

**5．交渉時の反論克服８つのテクニック**　【ワーク】
⑴ ８つのテクニックとは？
⑵ 販売交渉戦略の５大ルール
⑶ 実践ワーク

**お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 研修事業課**

**1**

webサイトからお申込み下さい。

▶ 京商ビジネススクール で 検索

(URL：http://www.kyo.or.jp/jinzai/)
※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶TEL：075－341－9762
▶e-mail：jinzai@kyo.or.jp
▶所在地：〒600-8565　京都市下京区四条通室町東入

**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。