



「買って下さい」を「売って下さい」に変える 7Stepで学ぶ！心理セールステクニック実践講座

明日からの営業で即活用。一流が使う「手法×マインド」をつかむ

職種別
営業

研修目的

- (1) 値引きから脱却する7Step心理セールスのテクニックを体得する
- (2) 日々の営業から大きな交渉まで使えるテクニックを身に付ける
- (3) 一流へのステップアップ！トップ営業のマインドを創る

日時 2020年11月16日(月)
9:30～16:30

講師 ヴィ・ホライズン株式会社 代表取締役 感性教育コンサルタント
岡田裕之 氏

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 19,800円(税別)
一般 29,700円(税別)



リーダーの創造性・現状突破力の養成から、現場でのセールスコーチングまで、会社を丸ごと活性化する超・実践派講師。「アート思考×心理学×実践の知恵」を特徴とした感性Artメソッドを開発し、全国で展開中。自ら創業した心理スクールでは、有名経営者も受講するほか、累積5,000名の受講生を輩出した実績を持つ。人間科学修士。

1. 一流が使っている営業心理学を学ぶ

【講義】

- (1) お客様の心をつかむ心理法則とは？
- (2) 営業トークの前から始まる、共感コミュニケーション行動
- (3) トップセールスから現場同行営業、サービスの現場まで ～プロの組織コーチから事例を学ぶ～

【ワーク】

2. 7Step心理セールステクニックの仕組みとトレーニング

【講義】

- (1) 喜ばれて売上がアップする「7Step心理セールスモデル」とは？
- (2) 交渉や営業で即実践できる、シーン別セールストレーニング
- (3) ワークでの気づきをフィードバック

【ワーク】

3. 実践ロールプレイ

【講義】

- (1) お客様の目的を叶えるセールストークとは？
- (2) ダメな事例と比較しながら営業プレゼントレーニング
- (3) ワークでの気づきをフィードバック

【ワーク】

4. 一流になるための営業マインドを創る

【講義】【ワーク】

- (1) 今日の気づきをフィードバック
- (2) 物おじせずに自分から仕掛けられる方法を学ぶ
- (3) 上級セールス・パーソンへ！モチベーションアップ！

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 研修事業課

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



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

京商ビジネススクール申込用紙



FAX でのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
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		請求書 (○印)	要 ・ 不要 ※下記 e-mail アドレス宛に 送付致します
所属(役職名)		e-mail	
受講者名 (ふりがな)	年 齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①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。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので
予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください。



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795