



聴くことで商談はうまくいく！

営業担当者のための聴く力向上セミナー

話し過ぎるから聴けないのか、聴けないから話し過ぎるのか？

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) 自己紹介や説明がわかりやすく簡潔にできるようになる
- (3) 心を開いてもらうヒアリング型の営業を実践する

日時 平成28年 **8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)
※京都市営地下鉄丸太町 駅南6番出口直結

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



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。

職種別研修
営業職対象

1. 「あ〜、また話し過ぎてしまった！」とっていませんか？

- (1) なぜあなたは話し過ぎてしまうのか？
- (2) 営業にとっての聴くことの3つの目的とは？
- (3) お客様が営業担当者に求めているもの
■ワーク：「あなたの好きな営業、嫌いな営業」

2. その商品PR・会社PR・自己PRは本当に必要か？

- (1) お客様は長い商品PR・会社PRなんて聴きたくない
- (2) ましてや他人のあなたの自己PRなんて聴きたくない
- (3) 話し過ぎを改善するために必要な3つのポイント
■ワーク：「あなたが話したいこと、聴きたいこと」

3. お客様が聴いてもらっていると感じる聴く力の高め方

- (1) 売れる営業担当者が行う3つの質問とは？
- (2) 聴き上手になる15の原則・テクニック
- (3) 知っておきたい心を開いてもらう質問のつくり方
■ワーク：「あなたは誰に悩みを相談していますか」

4. お客様が魅力を感じる自己PR力の向上

- (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
■ワーク：「パーソナル・ブランド発見ワーク」

5. 話す時間が短くなるエレベーター・ピッチの作成

- (1) 自分を印象付けるキャッチフレーズをつくらう
- (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」

6. さあ、やってみよう！

- (1) 人の自己PRを聴き出す練習
■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
■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、速やかに下記口座までお振込み下さい。
振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
▶ 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1週間前に受講証をFAX致します。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いたしかねますので、ご了承ください。ただし、代理出席は可能です。その際にはお早めにご連絡ください。

H28年8月23日 038 『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	
所在地		FAX	
受講料	円 × 名分	振込日	月 日 (振込・振込予定)
申込責任者	所属(役職)名	e-mail	請求書(○印) 要・不要
受講者名(フリガナ)	所属部署名(役職名)	e-mail	年齢

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★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★