



営業担当者研修



～営業とはお客様の問題を解決し、成功に導くこと～

営業力「超」強化セミナー

★ セミナーのねらい

営業は机上の論理では売れません。現場で使えないと意味がありません。そして、トップセールスマンが何に意識をし、実践しているかを学び、それを実際にアウトプットすることが必要です。我流が一番ダメなのです。

そこで本セミナーでは、30年以上トップセールスを極めた講師が、現場で培ってきたノウハウや考え方を分かりやすく解説し、実際に様々な体感型ワークを通して身体で覚えていただきます。

開催日時	2024年2月21日(水) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山会場：一般財団法人北陸経済研究所 4Fセミナールーム 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	営業担当者
定員	富山会場：20名 オンライン：20名



セミナー内容

(1) どうしたらお客様は満足するか？

- ① あなたがお客様だったら、どうしたら満足しますか？【ディスカッション】
- ② お客様を満足させるためにしていることは？【ディスカッション】

(2) 「売れる営業パーソン」と「売れない営業パーソン」は何が違うのか？

- ① チャルディーニの原理を知っている？
- ② 人間は感情の生き物
- ③ 相手の喜ぶことを言ってあげる【ワーク】
- ④ 良い人間関係作りはSOS話法を多用する【ワーク】

(3) 相手の信頼を獲得する「聴き方」スキル

- ① しゃべる前に聴くことの5つのメリット
- ② 聴き方の5大ルール
- ③ うなずきの効果【ワーク】

(4) 相手のニーズを引き出す「質問力」スキル

- ① トップセールスは質問上手
- ② オープン・クエスチョンとクローズド・クエスチョン【ワーク】
- ③ 傾聴トレーニング【ワーク】
- ④ 営業パーソンの聴き方 (パレートの法則)

(5) お客様からリピートをいただく営業術

- ① リピート営業のプロセス
- ② リピートをいただくには人間関係がポイント【ディスカッション】
- ③ リピートに安住してはいけない！

(6) お客様に納得いただける提案力

- ① 提案営業のプロセス
- ② 人間関係学を理解すると営業が容易になる
- ③ たった2つの質問で相手のタイプがわかる
- ④ 提案が受け入れられる営業トーク【F A B E】【ワーク】
- ⑤ 断れないクロージングの進め方

(7) あなたの明日からの具体的行動コミットメント

- ① 今日の振り返り
- ② 明日から実践する行動計画の作成【ワーク】

受講者の声

・本格的に営業になってまだ1年満たない状況ですが、経験の浅い、我流がない状態で講座を受けられてとても良かったです。商品売るより人を売ることを大切に、愛される営業担当に成長していきます。

・和田講師の実体験からの説明がとても有意義でした。

・「考えさせる質問」というのが1番印象に残った。お客様自信にも課題を考え、認識いただくために必要な事だと感じた。

・相手に寄り添った傾聴力と人間力を身につけることが大切だと気づいた。

講師

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役わだ べん
和田 勉 氏

略歴：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し、営業のセンスに気づく。大学卒業後、大手製薬メーカー 三共(株)で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故1回で死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学(株)に転職。子会社支店長時代にその学びを自分と部下に生かすことで、全国営業トップ支店となり、その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年に同社を退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。研修では人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。

専門分野：モチベーションマネジメント研修、組織活性化研修、コーチング研修、経営者・経営幹部研修、管理職研修、次世代リーダー研修等

■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

★Webでのお申込みが便利です。

- ①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Webでのお申込み」
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail：haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール

お申込みフォームへ
↓

■参加費(税込)

会 員 1名 22,000 円
非会員 1名 41,800 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナーは記録用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2023-058)北経研セミナー参加申込書 (2月21日 富山・Web)

★Webでのお申込みが便利です。お申込み完了メールが届くので安心です！

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て
FAX：076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名					
電話番号		FAX			
所在地	〒 ー 市町村				
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。	お名前				
	所属				
	E-mail				
【 2月21日(水) 富山・Web 】 参 加 者					
お名前	所属	役職名	E-mail	※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。	受講場所
					富山・Web
					富山・Web
					富山・Web

【個人情報の取り扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。

D