

お客様の心をつかむ

『営業の雑談力・質問力』セミナー

新講座

開催日時

2025年3月6日(木) 9:30 ~ 16:30 (受付開始は開講の30分前を目安とします)

会場

富山：北陸経済研究所(4Fセミナールーム) + Zoom配信

セミナーのねらい

顧客のニーズや課題が多様化しており、営業は単に商品を売るだけでなく、顧客のパートナーとして課題を共有し、最適な解決策を提案するコンサルティング的な役割が求められています。そのためには、顧客の本音を引き出す質問力が必要です。また、企業間の競争が激化しており、他社との差別化を図るためには、信頼関係を築くコミュニケーションスキルとして雑談力も重要です。

コロナ禍以降、リモートワークが浸透し、オンラインミーティングツールが普及したことにより、営業スタイルが大きく変わっています。対面での営業活動はもちろん、オンラインで行われる活動にはさらにコミュニケーション力が必要となります。

現代の営業担当者にとって必須ともいえる、雑談力・質問力をレベルアップし、より効果的な営業活動を展開できる段階にステップアップします。

講師

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役わた べん 氏
和 勉 氏

大学卒業後、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。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。子会社の支店長時代に自身の学びと経験を活かし全国営業トップ支店となる。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 年に退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。営業スキルアップ、モチベーションマネジメント、組織活性化、コーチングなどを得意としている。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。



セミナーの主な内容

1. なぜあなたの営業成績が伸びないのか？

- 1) 現場での営業の問題点
- 2) 営業成績は能力の差ではない
- 3) あなたに足りないものはなにか？

2. 話すより聴くことの重要性

- 1) トップセールスは何が違うのか？
- 2) 聴く技術の 3 大ポイント
- 3) 聴き方 7 つの極意
- 4) 相手の行動の観察術

3. トップセールスは質問力が違う

- 1) 質問をやみくもにいませんか？
- 2) 質問にはステップと流れがある
- 3) オープンクエッションとクローズクエッションの使い方
- 4) 相手のニーズを的確にとらえる

4. 自然な会話の中で相手が喜ぶようにほめる

- 1) 世間話をしながら褒める
- 2) 褒め方のテクニック SOS 話法
- ①「すごいですね」
- ②「驚きました」
- ③「さすがですね」

5. どんな「話題」が盛り上がるのか？

- 1) 雑談は心の扉を開ける武器
- 2) 普段から雑談のネタを準備しておく
- 3) 雑談のネタをいろいろ試してみる
- 4) 人の面白いネタを集める
- 5) 自分の勝ちパターンを見つける

6. お客様の関心事は何？

- 1) 人により関心事は異なる
- 2) 相手に応じた雑談テーマを考え準備する
- 3) お客様の心をつかむ雑談トーク
- 4) 意味のある雑談と意味のない雑談

7. 明日からの行動計画の立案

- 1) 振り返りと気づきの共有
- 2) 行動のコミットメントの作成



■参加申込方法

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」

■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。

お申込み・詳細はこちらから➡



■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「▶お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は 5 営業日前までお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、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り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

