

質問するだけで面白いほど売れる ヒアリング型営業研修

新講座

～ 自然に売れる仕組みをつくるマーケティングとセリングの考え方 ～

開催日時**2025年6月4日(水) 9:30～16:30 (会場受付 9:00)****会 場****金沢：石川県地場産業振興センター(本館) 第6研修室**

セミナーのねらい

「お客様は自分で決めたい！」お客様は営業マンに100回説得されるより、自分の言葉で1回納得する方が心が動き、満足度も高い。だから営業はお客様にいかにかい質問をするかが問われるのです。

研修ではワークをふんだんに盛り込み、自然に売れるマーケティングアプローチと、ヒアリング型の営業を体感します。

◎話し過ぎずに聴くことがお客様満足につながるという営業の本質を学ぶ。

◎商談力があがる質問力・傾聴力・雑談力を身に付ける。

◎自然に売れるプル型のマーケティング営業を理解する。

講 師

**株式会社アフェクト 代表取締役
中小企業診断士****おおくら ひろかつ 氏**
大倉 啓克 氏

大学卒業後、大手不動産販売会社に入社。

営業・マーケティング・教育・マネジメント等の分野を経験。

1999年、「世の中にいい影響(Affect)を与え続けることを使命」とする、人材育成・組織開発コンサルティング会社である「株式会社アフェクト」を設立し、代表取締役に就任。

年間100～150回の人材育成研修・セミナーを実施し、約25年間でトータル登壇回数は3,000回を超える。

研修では、「わかるように伝え、できるように教える」をコンセプトに、受講者の気づき・考え・行動・継続(=4K)を促進・創造する内容で実施している。



セミナーの主な内容

1. 「あなたと話したい！」と思ってもらう印象管理

- 1) 商談がうまくいく4つの印象管理
- 2) お客様と打ち解けるために必要な準備
- 3) お客様に好かれるマナーの本質

ワーク：「質問力があがる姿勢ワーク」

2. おもしろいほど商談がうまくいく質問力と傾聴力

- 1) 今、求められる営業が変化している
- 2) 営業の主人公はお客様
- 3) 営業・商談でのヒアリングの目的とは？
- 4) 聴き上手になる15の原則・テクニク
- 5) 身に付けておきたい応用質問

ワーク：「ヒアリング型営業ケーススタディ」

3. 雑談からニーズ(お困りごと)を引き出す

- 1) 雑談には目的がある
- 2) 雑談のゴールを決めよう！
- 3) 雑談に必要なスキルとふさわしいテーマ

ワーク：「雑談から楽しく話してもらうヒアリングへ」

4. 商談力アップにはロールプレイングが最適

- 1) ロールプレイングはお客様対応力アップの必須トレーニング
- 2) わかってはいるけど定着しないのはなぜなのか
- 3) 教え合い、学び合う企業風土を形成する

ワーク：「ヒアリング型ロールプレイング」

5. プル型のマーケティング的アプローチ

- 1) 基本となるSTPマーケティングとは？
- 2) SWOT分析とクロスSWOT分析

ワーク：「自社のSWOT分析」

- 3) セグメンテーションの4つの基準
- 4) ターゲティングの5つのパターン
- 5) 差別化のためのポジショニングの考え方

ワーク：「自社商品のポジショニングマップの作成」

- 6) 4つのマーケティングミックスとは？
- 7) 5つのプロモーションミックスとは？

6. 営業目標を達成する目標のチカラ

- 1) 夢と目標の違いについて
- 2) 効果的な目標設定のガイドライン
- 3) 100%目標達成のガイドライン

ワーク：「はじめの第一歩シートの作成」



■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 23,100円

非会員 1名 42,900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営業日前までをお願いいたします。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。