

営業力強化セミナー

お客様のタイプに合わせた営業対応が出来るスキルを習得する

セミナーの狙い

お客様のニーズをヒアリングはしているものの、多くの営業マンが、本当のニーズを聴き出せていなかったり、いずれのお客様に対しても、知らず知らずに自分が良かれと考える同様対応、トークでアプローチしていたりしています。しかし、お客様個々が興味を持つ説明の仕方や意思決定のポイントは異なるものです。また、お客様の要望に即応えられる商材を自社が持っていないと、すぐあきらめてしまう営業マンも少なくありません。本セミナーは営業力の強化を図ることを狙いとして、パワフルな以下4つの技術を学習します。

1. 「SCORE モデル」による顧客ニーズを一段深く聴き出すトーク術
2. ニーズに直接応えられない時は、ニーズを抽象度上げるチャンクアップ思考法
3. 具体化質問と拡大質問を用いたメタモデルの質問を活用したヒアリング術
4. 「ソーシャルスタイル分析」による顧客毎の思考・価値観に合った営業アプローチ・トーク、クロージング法

セミナープログラム

0. 研修への導入

- ・研修目的とスケジュール

1. お客様の要求を一段深く聴き出す技術

- ・真の欲求を引き出す/ニーズからウォンツへ
- ・「SCORE モデル」の活用【演習】

2. 顧客ニーズの抽象度を UP して対応する

- ・抽象度を上げるチャンクアップ
- ・チャンクアップの思考法を習得【演習】

3. ワンランク上のメタモデルの質問

- ・基本となる具体化質問の習得【演習】
- ・拡大質問を加え質問に幅を持たせる【演習】

4. ソーシャルスタイル分析とは

- ・タイプ分析の有効性と活用法
- ・ソーシャルスタイル分析の基礎知識
- ・各タイプの特徴を掴む
- ・初めてのお客様のタイプの見分け方

5. 顧客のタイプに応じた営業対応の習得

- ・顧客のタイプに応じたセールストーク【演習】
- ・顧客のタイプに応じた営業アプローチ【演習】
- ・顧客のタイプに応じたクロージング【演習】

6. 研修のまとめ

- ・学習内容を共有する

日時：令和4年10月28日(金)10:00~17:00

会場：仙台商工会議所会館

講師：石川 歩 氏（日本生産性本部 風土改革コンサルタント&ビジネス研修講師）

講師紹介

【経歴】大卒後、パイロット万年筆（現パイロットコーポレーション）にて IT 機器販売の飛び込みセールス、新規開拓、ルートセールスを歴任。1990年に日本生産性本部に転職、映像教育部、産業教育部、労働部、コンサルティング部を歴任。営業管理職を経て、現在は風土改革コンサルタント&研修講師となり、現在に至る。オリジナルの演習を中心とした体現型研修はリピート率9割を超えており、幅広いテーマで年間200日を超える企業内研修の講師として活躍している。指導先は全業種にわたり、且つ規模も大手企業から個人商店まで多岐にわたっているため、企業事例が非常に豊富と評判が高い。

開催概要

対象者：営業担当者、営業力を高めたい方

日時：令和4年10月28日（金）10：00～17：00

場所：仙台商工会議所会館 仙台市青葉区本町2-16-12

参加費：東北生産性本部会員 1名につき 16,500円（税込・テキスト代込）
一般 〃 22,000円（税込・テキスト代込）

※参加申込書に必要事項をご記入の上、**10月14日（金）まで**にお申し込みください。

（参加人数が少数の場合、開催を見送らせて頂く場合もありますのであらかじめご了承ください）

※本セミナーは新型コロナウイルス感染防止対策のため、参加者同士の間隔を十分に取るなどの対策を講じたうえで実施する予定です。ご出席にあたっては、マスク着用や手洗い・アルコール消毒などに努めていただくとともに、発熱や体調不良等の症状のある方は出席を見送るなど、ご協力をいただきますようお願いいたします。なお、今後の感染状況によって、やむを得ずセミナーを延期・中止をする場合がございますので、ご了承くださいますようお願いいたします。

申込・問合せ先

東北生産性本部

〒980-0021 仙台市青葉区中央2-9-10 セントレ東北 10階

電話：022-261-0411

FAX：022-261-1474

<http://www.t-productivity-ce.jp/>

「営業力強化セミナー」 参加申込書

年 月 日

会社名			
住所	〒		
電話・FAX	TEL	FAX	
申込責任者名	所属		役職名
参加者氏名	男女	所属・役職名	〈参加費納入方法〉 ・銀行振込 ※後日、ご請求書を発送させていただきます。 ※恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。
フリガナ			
フリガナ			
フリガナ			