

～お客様の潜在ニーズを顕在化する！～ お客様の「欲しい」を引き出すコーチング・セールス講座

日時 平成28年 **8月23日(火)** 10時～17時

会場 広島商工会議所 2階 202号室
広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

対象 若手・中堅営業マンなど

参加料 会員(広島商工会議所) 15,430円、一般 30,860円

※テキスト代・消費税を含みます。

※1社より3名以上参加の場合 13,890円(一般 27,780円)に割引いたします

申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください。講座実施日の2週間前より順次、受講証と請求書を参加者にお送りいたします。ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

講師

(株)セブンフォールド・ブリス

代表取締役

本田 賢広氏



◆プロフィール◆

東京大学工学士、グロービス経営大学院 MBA。対人恐怖症を克服すべく、(株)三菱銀行(現:(株)三菱東京UFJ銀行)へ入行。転職先のブルデンシャル生命保険(株)、ハートフォード生命保険(株)でそれぞれ全国2位の売上をあげ、独立。信頼感をベースに、長期的に成果を出し続けた自らのメソッドを体系化。真の実力をつけたい、営業をはじめとするビジネスパーソンの方を中心に、主に講師、コーチとして支援している。「人の長所を伸ばし、個性を生かすことで、夢をもって世の中に貢献するビジネスパーソンを育成する」をモットーに、スキル教育だけではなく人間力向上教育を実践している。

お問合せ・お申込先

広島商工会議所 中小企業振興部 人材開発チーム 沼田

〒730-8510 広島市中区基町5-44

TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006

E-mail:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

1. ネットが顧客ニーズと購買行動を大きく変えた
 - 1)お客さまの価値観が多様化した
 - 2)顧客ニーズと購買行動はどのように変化したか
 - 3)本当に欲しい、必要なモノしか購入しない時代
2. トップセールスはお客さまからどう思われているか？
 - 1) For Me セールスと For You セールス
 - 2) 親しい友人→喜ばれる助言者→尊敬する先生へ
 - 3) トップセールスは「潜在意識」にアクセスする
3. お客さまの心理を理解する
 - 1) 人間は感情の生きものである
 - 2) 人は「痛み」を避けて「快樂」を求める
 - 3) 人は聴いてくれる人が好き
 - 4) 真のニーズを引き出すコーチングとは？
4. 短時間で深い信頼関係を構築する「聴く」スキル
 - 1) セールスプロセスを変えろ！
 - 2) お客さまの「関心」に関心を持つ
 - 3) お客さまより少しだけ良い状態(+1)で聴く
 - 4) お客さまを心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
 - 5) お客さまには「メッセージ」で伝える
 - 6) プロの聴き方 4大スキル
5. 真のニーズを引き出す質問スキル
 - 1) お客さまが欲しくなるまで商品・サービスの話は一切しない
 - 2) お客さまのありたい姿を引き出す SCORE モデル
 - 3) お客さまの潜在ニーズを引き出す質問スキル
 - ① 拡散の質問で横に拡げる
 - ② 絞る質問で最重要価値を浮かび上がらせる
 - ③ 5W1Hの質問で縦に掘り下げる
6. お客さまが買いたくなる商談の進め方
 - 1) お客さまの「欲しい」を顕在化させるストーリー
 - 2) 論理を用いて感情に訴える
 - 3) 思わず引き込まれるプレゼンテーション
 - 4) 反論は「欲しいけど不安」という信号・質問
7. お客さまからご紹介をいただく究極の営業手法
 - 1) 後ろに広がる人々へつながることがゴール
 - 2) 沈黙&ノークロージング
 - 3) ミッションに基づいて、感謝を忘れずご紹介を依頼する
8. まとめ
 - 1) 選ばれる営業担当者になるために
 - 2) 営業に使命感と誇りを持つ

FAX 082-222-6006 お客様の「欲しい」を引き出すコーチング・セールス講座参加申込書

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	() -	FAX	() -
	ご担当	※ご記入がない場合、参加者に受講票・請求書を発送いたします		
	業種			
	備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般(該当をO印で囲んでください)		

氏名	所属部署	役職
参加料(@ _____ 円) × (_____ 名) = (¥ _____ 円)		