

# これならやれる！顧客の心をつかむ商談力実践講座

「トップセールスはなぜ、顧客から絶大なる信頼を得られるのか？」その真意を深く考察し、「普通のセールス」「ダメセールス」の意識や行動との違いを理解していただきます。また、商談力向上に向けた具体的なコミュニケーションの取り方を身に付けていただきます。

**日時** 2018年7月13日(金) 13:30~17:00

**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・中堅営業担当者、他部署から営業部門に  
配属になった方など

**参加料** 会員(広島商工会議所) 5,140円、一般 10,280円  
※テキスト代・消費税を含みます。

**申込方法** 本申込書によりFAX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  
送付いたしますので、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

ビジネス ディベロップ サポート  
代表 パッションクリエイター  
**大軽 俊史** 氏



### ◆プロフィール◆

同志社大学商学部卒。マーケティング会社での営業実務経験を経て、大手経営コンサルティング会社に入社。事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立。コンサルタント歴は20年。講演日数は2000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング・人事・組織戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。営業職として最も大切なパッションを注入し、理論的に且つ実践的な講義スタイルに多くのファンを持つ。

**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 田上(たがみ)  
〒730-8510 広島市中区基町 5-44  
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006  
Email:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

## ■オリエンテーション (アイスブレイク/目的/動機づけ)

- 1. セールス担当の役割とは？！**  
(1) セールス活動の基本とセールス担当の役割  
(2) 優秀セールス/普通セールス/ダメセールスの相違点  
(3) トップセールスになる為の10カ条(普遍的要素)  
(4) 営業活動にて入手すべき、顧客に関する基本情報とは？
- 2. 厳しい時代に負けないセールスになる為には？**  
(1) 今、過去の営業のやり方オンリーでは通用しない  
(2) 顧客の問題解決をサポートする先に《受注》あり！  
(3) 顧客のキーマン構造の理解
- 3. 顧客折衝プロセスに則るセールスマナーとは？**  
(1) 営業の各プロセス「訪問前」「訪問時」「訪問後」の各種マナーを解説  
(2) その他、セールスに必要なマナー  
(来客応対時/接待時/電話応対時/訪問時/身だしなみなど)
- 4. 商談の雰囲気作り～会社案内&切り出し話法～**  
(1) まずは簡潔明瞭な会社の1分間PR  
(2) できる人の商談の雰囲気作り・切り出し話法
- 5. お客様からニーズを引き出す為の傾聴力とは？**  
(1) お客様からニーズを引き出す傾聴とは？  
(2) 共感的傾聴を実践する為のコツ  
(3) 傾聴をリズムよくする質問の効力
- 6. お客様の納得度を高める為のセールストークの組み立て**  
(1) お客様が共感・納得する商品説明  
(2) 「セールストーク」の本質とは？羅列トークとの違い！
- 7. お客様から反論されたら？**  
(1) お客様からの反論(否定的見解)に対する応酬  
(2) 現実には？(皆様の営業現場では？)

※上記はあくまで基本プログラムです。研修の進捗や皆様方の問題認識などを踏まえ、プログラムを変更させて頂く場合がございます。予めご了承願います。

FAX 082-222-6006 これならやれる！顧客の心をつかむ商談力実践講座 参加申込書 (HP)

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○印)			

氏名	所属部署	役職
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。