

成約を生み出すための傾聴力と質問力アップ講座

商談の際に必要なスキルとして、昨今では話すことよりも相手の話に耳を傾け、ニーズを聞き出す“傾聴力”が重要視されています。相手のニーズを明確にし、相手の求める商品を提案するための的確な質問や傾聴スキルを習得し、商談を成功に導く力を楽しく習得していただきます。

日時 令和2年 **9月10日(木)** 10時~17時

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

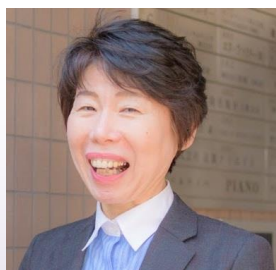
対象 営業担当者、経営者、交渉力を磨きたい方など

参加料 会員(広島商工会議所) 15,720円、一般 31,440円
※テキスト代・消費税10%を含みます。昼食は付いていません。
※1社より3名以上参加の場合 14,140円(一般 28,280円)に割引いたします。

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

(株)営業会議
代表取締役社長
野口 明美氏



◆プロフィール◆

大阪府河内長野市立東中学校 講師を経て、株式会社リクルート入社。就職情報誌事業部で女性営業部隊の営業リーダーとして、営業マネジメントをこなす傍ら、企業研修トレーナーとしての実績を積む。研修会社専務取締役を経て、平成12年8月有限会社営業会議を設立、代表取締役社長に就任。平成18年5月株式会社営業会議に組織変更し、現在に至る。営業指導と営業マネジメントには多くの実績と定評がある。

お問合せ先 広島商工会議所
中小企業振興部人材開発課 田上(たがみ)
〒730-8510 広島市中区基町5-44
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006
URL: https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business_school/

1. オリエンテーション

- ・研修受講のルール確認
- ・研修の目的理解
- ・アイスブレイク
- ・研修のチェックイン(参加者の今の気持ち共有化)

2. 交渉場面の流れとは?

- ・交渉場面の流れを再確認
- ※消費者(または顧客)の立場で良い接客(営業)と悪いパターンの違いを理解
- ・なぜ“リレーション構築”が必要なのか? その意味を理解する
- ・傾聴がもたらす効果 〈実習体験〉
- ・【ニーズ】と【ウォンツ】の違いは理解していますか?

3. 質問力=聴くスキルとは?

- ・4種類の質問パターンを理解しましょう (SPIN理論参照)
- ・まず、聞き出すことは【今】から
- ・現状から課題を見つけ出し、質問していきましょう。
- ※決して解決策を押し付けてはなりません。
- ※あくまでも交渉とは fifty-fifty(50-50)の関係上です。
- ・回答、希望は相手に言ってもらいましょう。
- ・質問力の〈実習体験〉

4. 交渉場面で最終=決定いただくこと

- ・反論、抵抗の処理について
- ・結論が後日の場合の対応について

5. 実践課題で本日学んだ内容を、再確認しましょう。

- ・【とある交渉課題】について、グループ内で取り組みましょう。
- ・グループ討議→発表→講師からの講評

6. まとめ・質疑応答

- ・研修終了のチェックアウト(今の気持ち・本日の収穫)

FAX 082-222-6006 成約を生み出すための傾聴力と質問力アップ講座 参加申込書 (HP)

社名			
住所	〒 -		
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	性別
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。