

商談を成功に導く営業の基本講座

営業にはアプローチからクロージング、アフターフォローまで基本の形がありますが、他者と差をつけ確実に成果を上げるためには、基本のプロセスの意味を理解し、自分の弱点を出さない方法を見つけ出さなければいけません。顧客の真のニーズを引き出し、リピーターになってもらうアフターフォローやコロナ禍での営業の方法などについて学び、実践に備えていただきます。

日 時

令和3年8月5日(木) 13:30~17:00

※6月7日からの延期開催です

場 所

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

受講料

広島商工会議所会員 8,800円 一般 17,600円

※1人あたり、テキスト代、消費税10%を含む

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、日本総合研究所に入社。営業戦略・人事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年以上。講演日数は2000日を超える。営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。理論とパッションを融合させた独自の研修スタイルには定評があり、多くのファンを持つ。

カリキュラム

1. そもそも、セールス担当の役割とは

- (1) そもそも営業担当の使命とは？
- (2) 「稼ぐ営業」と「稼げない営業」の違いとは？
- (3) コロナ禍時代で広がる、オンライン対応は永久に続かない

2. 商談を成功させるための大前提

～セールスマナーで第一関門を突破する～

- (1) セールスマナー3つの重要性
- (2) 第一印象の決め手となる究極のポイント
- (3) 顧客への訪問プロセス別の重要マナー
 - ①顧客「訪問前」のマナー
 - ②顧客「訪問時」のマナー
 - ③顧客「訪問後」のマナー
- (4) その他、セールスに必要なマナー

3. お客様から信頼される 顧客折衝コミュニケーションのツボ

- (1) コミュニケーション能力の本質とは？
- (2) 目線合わせなど 話術以外のコミュニケーションが大切
- (3) オンライン対応では、コミュニケーション力に格差が生じる

4. お客様からの信頼を獲得するための傾聴の技術

- (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ためのコツ
- (3) 傾聴をリズムよくする質問の効力

5. その他、セールストークのご紹介

- (1) 会社案内1分間トークの極意
- (2) 最初の場つなぎトークの極意
- (3) 商品利点訴求「3点話法」の極意
- (4) お客様からの反論への切り返し方の極意

6. 本研修全体のまとめ

【新型コロナウイルス感染予防対策について】

マスクの着用や消毒液の設置、換気、ソーシャルディスタンス等の対策を講じます。また、グループワークを控え、スクール形式で実施予定です。なお、感染拡大の状況により講座内容は一部変更になる可能性があります。

申込方法

- ①別紙の申込書に必要事項をご記入の上、FAX(082-222-6006)にてお申し込みください。
 - ②講座実施日の2週間前より、「受講証」「請求書」「振込用紙」を送付いたします。
 - ③請求書に記載の期日までに、受講料をお振込みください。(振込手数料はご負担ください。)
- ◇会場定員数に到達しておりますため、**受付終了となっております。**
変更の際はホームページ(https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business_school/)でお知らせいたします。

【申込み後の受講取消について】

受講を取消される場合は、必ず開講日前日(17:00)までにご連絡ください。それ以降は、受講料の返金はいたしかねます。お振込みがまだの場合でも全額負担となりますので予めご了承ください。

お問合せ先

広島商工会議所 中小企業振興部 人材開発課 担当: 田上(たがみ)

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

URL: https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business_school/