

## オンライン商談力向上講座

イベント NO.	日程	時間	受講料 (1名につき 税込)
109413	9/29 (木)	10:00~16:30	会員 19,800 円、一般 39,600 円
対象		定員	講師
営業職、提案力を高めたい方		40 名	マーキュリッチ 代表取締役 西野 浩輝 氏
ねらい	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リアル of 営業と異なる「オンライン商談」の課題・悩みについて共有し、その解決法を学びます。</li> <li>・多くの演習をまじえながら、「オンライン商談」が成功するポイントを学びます。</li> </ul>		
内 容	<p>ー感性的コミュニケーションと論理的コミュニケーションにアプローチするー</p> <p><b>1. イントロダクション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン商談の重要性とパワー</li> <li>・なぜ今「オンライン商談」が強く求められているのか？</li> <li>・「オンライン商談」の成否が営業成果に直結する</li> </ul> <p><b>2. オンライン商談における課題</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン商談におけるよくある悩み ・リアル (対面) 商談のとの決定的な違い</li> <li>・「オンライン商談」習得のために押さえるべきポイント</li> </ul> <p><b>3. オンライン商談に臨む準備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレゼンスを高める環境設定 ・商談前のイメージング</li> </ul> <p><b>4. ベースの雰囲気づくり</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・築くべき2つの雰囲気 ・キーワードは、信頼感と親近感</li> <li>・オンラインで有効な「両極理論」</li> </ul> <p><b>5. オンライン商談の第一歩 「アイスブレイク」</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインにおけるアイスブレイクの意味</li> <li>・オンライン・アイスブレイク 鉄板ネタ</li> </ul> <p><b>6. 【演習】アイスブレイク・ロールプレイ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「顧客役」「営業役」に分かれて、ロールプレイ</li> </ul> <p><b>7. ニーズの前に反応を引き出す</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・なぜオンラインで深堀が難しいのか？</li> <li>・上手く反応することで相手の反応を引き出す ・引き出す際の具体的なテクニック</li> </ul> <p><b>8. オンラインで深いニーズを引き出すコツ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ヒアリングの3つの役割 ・基本フォーマット：ヒアリングサイクル</li> <li>・オンラインで必須の「前振り」 ・相手をリードするための「モノサシ提示」とは</li> <li>・概要質問では、時間軸を伸ばす ・2つの深堀質問</li> </ul> <p><b>9. 【演習】ヒアリング・ロールプレイ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「顧客役」「営業役」に分かれて、ロープレ</li> </ul> <p><b>10. オンライン商談でのプレゼン</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインプレゼンの成否を握る要因 ・双方向のプレゼンにするコツ</li> <li>・聞き手の集中力を復活させる技術</li> </ul> <p><b>11. 【演習】プレゼン・ロールプレイ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「顧客役」「営業役」に分かれて、ロープレ</li> </ul>		
申込方法	オンライン研修参加申込書に記入の上、FAX にてお申し込みください。		

東京商工会議所オンライン研修 参加申込書

参加企業情報 (*以外の項目は全てご記入ください)			
所属会議所名	広島商工会議所		
講座名		イベント No.	
開講日	令和 年 月 日( )		
会社名	(ふりがな)		
業種*			
資本金*	円	従業員数*	名
担当者氏名	(ふりがな)	役職 部署	
所在地	〒 -		
連絡先	TEL( ) -	FAX( ) -	
	Email @		

参加者情報(全てご記入ください)		
参加者氏名	(ふりがな)	役職 部署
参加者メールアドレス	@	
講座で使用するテキスト等の送付先(住所)	〒 -	
講座で使用するテキスト等の送付先(宛名)		
講座当日の緊急連絡先	(携帯電話、会社電話 等)	

(お願い) \*以外の項目は必ず全てご記入をお願いいたします。

ご記入がない場合は、お申し込み後、問い合わせをさせていただく場合があります。

※ご記入いただきました情報は、当該講座の運営・管理資料として、広島商工会議所、東京商工会議所で共有いたします。

※お申し込み後の諸連絡につきましては、東京商工会議所が行います。

※個人情報の取り扱いについては、東京商工会議所ホームページ(<https://www.tokyo-cci.or.jp/privacy/>)をご確認ください。

お問い合わせ先

広島商工会議所 中小企業振興部 人材開発課 ビジネススクール担当

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

URL: [https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business\\_school/](https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business_school/)