

# お客様から「欲しい」と言われる営業スキルアップ講座

営業担当者の悩みとして、「自信がない」「営業の仕事にモチベーションが湧かない」「つい自分ばかり話してしまい、お客様との信頼関係ができない」「ニーズがうまく引き出せない」などよく耳にします。

本講座では、短時間で深い信頼関係を構築でき、お客様自身も気付いていない真のニーズを引き出し、売り込まなくてもお客様から「欲しい」と言っていただけあり方、スキルを学んでいただきます。新たな見込み客をご紹介されるなど、営業という仕事に自信と誇りを持てるようになることを目指します。

**日時** 令和5年7月18日(火) 10:00~17:00 **場所** 広島商工会議所 会議室

**受講料** 広島商工会議所会員 17,600円 一般 35,200円

※1人あたり、テキスト代、消費税10%を含む

※1社より3名以上参加の場合、会員 15,840円(一般 31,680円)に割引いたします

(広島市中区基町5-44)

※駐車場・駐輪場はありません

**講師** 株式会社セブンフォールド・プリス 代表取締役 **本田 賢広 氏**

◆プロフィール◆

東京大学工学部卒業、グロービス経営大学院 MBA 取得。(株)三菱銀行(現:三菱UFJ銀行)へ入行後、4年目にプルデンシャル生命保険(株)に転職。7年目に個人保険部門全国第2位を獲得、次のハートフォード生命保険(株)でも全国2位となる。その後、(株)セブンフォールド・プリスを設立。プロ講師およびプロコーチとして受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき、行動を起こさせる講義に定評がある。受講者評価・リピート率でズバ抜けた成果を出し、セミナー講師のニューリーダーとして注目されている。



## カリキュラム

### 1. トップセールスは、お客様からどう思われているか?

- (1) 時代とセールス環境、顧客ニーズはどのように変化したか
- (2) “For Me セールス”と“For You セールス”
- (3) 価格競争に巻き込まれない営業とは?

### 2. お客様が思わず話したくなる「プロの聴き方」

- (1) 人間は感情の生きもの
- (2) お客様を心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
- (3) 「Iメッセージ」で、“横から”伝える
- (4) プロの聴き方 5大スキル

### 3. お客様の真のニーズを引き出す「質問スキル」

- (1) 購入決定要因のピラミッド
- (2) 人はありたい姿に向かって行動を起こす
- (3) 真のニーズを引き出す質問とは
- (4) お客様のために考えて、考えて、考え抜く!

### 4. お客様に「欲しい」と思われる「商談の進め方」

- (1) お客様の「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) 「高い」と思われたい、思わず引き込まれるプレゼンテーション
- (4) 反論の本質は、「質問」  
～反論なくして成約なし

### 5. 売り込まないほど売れる!

「ノークローゼン営業法」

- (1) お客様の後ろに広がる人々へ繋がる  
ことがゴール
- (2) 感動したお客様はなぜご紹介をしてくださるのか?

### 6. トップセールスを目指す上で不可欠な

4つの自信

- (1) 断られるほど、人生のトップセールスへ!
- (2) 選ばれる営業パーソンになる4つの自信

※新型コロナウイルス感染拡大等の状況により、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裏面の申込書に必要事項をご記入の上、FAX(082-222-6006)または右記の二次元コードから入力できる申込フォーム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。)

◇会場定員数に到達次第、申し込み受付を終了いたします。

受付終了の際はホームページ([https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business\\_school/](https://www.hiroshimacci.or.jp/training/business_school/))でお知らせいたしますので、お申し込み前にご確認ください。



### 【申し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:浅原

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/)


**FAX 082-222-6006**

人材開発課ビジネススクール担当宛

**お客様から「欲しい」と言われる営業スキルアップ講座(7/18) 参加申込書**

(HP)

会社名	(ふりがな)		広島商工会議所会員 ・ 一般 (該当を○印で囲んでください)	
所在地	〒		業種	
連絡先	TEL( ) - FAX ( ) -			
担当者	氏名		役職 部署	
	Email	@		

(ふりがな) 受講者名		所属部署	役職	性別
①				
②				
③				
④				
⑤				
⑥				
⑦				
⑧				
受講料	@	×	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・情報提供に使用する他、講師および講師所属企業に提供する場合がございます。

※講座の中止または延期の場合は、担当者宛てにご連絡いたします。