

「商談力」強化セミナー

～商談力は、営業マンの基本です～

【日 時】 2019年6月17日(月) 10:00～17:00

【場 所】 投資育成セミナールーム (大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階)

【参加費】 投資先企業 26,000円/人(テキスト代・消費税込、昼食含まず)
一般企業 28,000円/人(テキスト代・消費税込、昼食含まず)

【対 象】 中堅営業マン、新任営業マン

部下・後輩営業マンを指導する立場の方

■本セミナーの狙い

商談力とは、小手先の営業トークの技術ではありません。

営業マンの基本であり、これは場数を踏むだけでは会得できません。

ビジネスの場で、相手の心の窓を開け、受け入れられやすくするのは、コミュニケーション力です。初対面の相手にいきなり商品説明を始めても無理なのです。

本セミナーでは、コミュニケーションスキルの基本を踏まえ、顧客との信頼関係を構築して成約につなげるための、営業マンが知っておくべき基本を伝授いたします。

- ・ロールプレイやワークショップによる実践を多く取り入れ体得していただきます。
- ・「スべらない商談力」(かんき出版)をテキスト書籍として無料配布します。

■講師紹介

小森 康充 氏 (小森コンサルティングオフィス 代表)

P&Gジャパン、日本ロレアル、COACHジャパンなど、実力主義の外資系企業で20年間の営業キャリア、人材育成キャリアを積む。P&G時代には、当時P&Gトレーナーの世界トップであったボブ・ヘイドンよりコミュニケーションスキルとマネジメントスキルを直接学び、営業トレーナーとしても社内や得意先の人材育成に貢献。アジアパシフィック最優秀マネージャー等、数々の表彰を受ける。また、世界No.1サクセスコーチといわれるアンソニー・ロビンズのコーチングスキルを習得し、20年間の実績が証明する卓越したスキルと世界No.1コーチングスキルをミックスした独自の指導スタイルは、わかりやすく実践的と定評がある。



◇問合せ先◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局(石田・中島)
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703

■セミナーカリキュラム (10:00～17:00 昼食休憩 12:30～13:30)

*カリキュラムは、状況を見て変更する場合がありますので、予めご了承ください。

- ・はじめに (研修目的の共有、信頼関係の構築)
- ・購買の大原則
～お客様はどんなときに買いたいと思うのか～
- ・信頼関係を構築する4つのポイント
— 昼食休憩 —
- ・相手の心の窓を開く6つの話法
～話を聞いてもらう準備～
- ・最も効率的な説得の手法
～利点と特徴、得意先浸透～
- ・説得クロージング話法
～クロージングする4つのポイント～
- ・本日のまとめ、決意表明(明日からどう使うか)



※各内容について、ワークショップやロールプレイを交えながら実践的に学習します。

FAX: 06-6459-1703 (番号違いにご注意ください)

参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

当該参加申込の情報は、講師機関と共有利用いたしますが、本セミナー以外の目的で利用することはありません。

「商談力」強化セミナー (2019.6.17) 申込書

会社名	(カナ)	
所在地	〒	
受講者名	所属・役職名	氏名
	①	(カナ) [歳]
	②	(カナ) [歳]
連絡担当者 (ご請求先)	所属・役職名	氏名(カナ)
	TEL	FAX
通信欄		

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 石田・中島 TEL:06-6459-1700