

お客様の心の窓を開くことから始まる 「商談力」強化セミナー2023

【日 時】 2023年7月7日(金) 10:00~17:00 (昼食休憩 12:30~13:30)
※Zoomによるオンライン受講も可能です。

【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】 ~テキスト代・消費税(10%)を含む・昼食含まず
投資先企業 26,000円/人 (うち、消費税 2,363円)
一般企業 31,000円/人 (うち、消費税 2,818円)

【対 象】 中堅営業社員、新任営業社員
部下・後輩営業社員を指導する立場の方

■本セミナーの特徴

お客様との信頼関係を構築しなければならない営業社員には、お客様の話を聞き、本音を引き出し、受け入れられる、コミュニケーションスキルとしての商談力が必要です。ビジネスの場で、お客様の心の窓を開けて、受け入れられやすくするためには、おさえておかなければいけない手順があり、守るべきポイントがあります。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、営業社員が知っておくべき基本、ちょっとしたコツを伝授いたします。

- ・ロールプレイやワークショップにより、体感的に修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)

投資育成ビジネススクール「管理職塾」常任講師。
P&G時代には、常にトップ営業社員としての実績を上げ、アジアパシフィック最優秀マネージャーにもなる。
その後、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み、独立。
その営業スキルと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、多様な社員構成を前提とする外資系企業の組織管理ノウハウを基礎とする「小森メソッド」として、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・三島)
〒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)

・お客様との信頼関係を築く

～購買の大原則をおさえていない商談は時間の無駄！

・信頼関係を構築する4つのポイント

～信頼されないと何も売れない！

・お客様の心の窓を開く6つの話法

～話を聞いてもらうために必要なこと！

・お客様の何にフォーカスするのか

～ニーズを探り、利点にフォーカスする！

・商談成立クロージング話法

～商談を成立させる4つのポイントとは！

・本日のまとめ～明日からどう使うか！



※各内容について、ロールプレイやワークショップ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)

大阪投資育成のホームページからお申し込みいただけます。

請求書は、開催1ヵ月前に発行いたします。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。

オンライン受講の方には、開催日の前日までに資料(テキスト書籍)を郵送いたします。

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2023(2023.7.7)参加申込書 【申込締切:6月30日(金)】

会社名	(カナ)	
所在地	〒	
受講者名	所属・役職名	※どちらかに○をおつけください。 リアル受講 ・ オンライン受講
	(カナ) 氏名 [歳]	e-mail (オンライン受講の方は必須)
連絡担当者 (請求書送付先)	所属・役職名	TEL FAX
	(カナ) 氏名	e-mail
オンライン受講者 資料送付先	※どちらかに○をおつけください。 受講者本人 ・ 連絡担当者	
	住所(上記所在地と同じ場合は記入不要) 〒 TEL	

☆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・三島) TEL:06-6459-1700