

～営業は“素質”ではなく“技術”である!!～

# 営業力向上セミナー トーク力編

「自社の商品は品質が良いのに、なかなか売れない…」とお悩みではありませんか？その原因は、ズバリ「営業力不足」です！そこで当所では、営業成果の伸び悩みに直面している入社5～10年目の中堅営業マンや経営者向けに、営業力の向上を目指すセミナーを開催します。本セミナーでは、顧客の課題解決や提案型営業のための「トーク力・提案手法」について解説します。対面営業でお悩みの方は、是非ご受講ください！



**日時** 平成29年9月6日(水) 10:00～17:00

**会場** 福井商工会議所ビル 会議室A

**講師** イン・フロンティア 代表 **濱田 幸一** 氏

大学卒業後、8年間建設関係の仕事に従事するも、人材の能力開発に深く関心を持ち29歳で上京。教育研修機関において、コミュニケーション、目標管理、プレゼンテーション、ネゴシエーション、タイムマネジメントを学ぶ。これまでパナソニック電工で9年間、交渉力アップセミナーを担当し、現在は全国の商工会議所、百貨店、大手企業でセミナーを行なう。その爽やかな語り口と、受講生の立場に立った講義の進め方は、分かりやすく、使えると高い評価を得ている。

## 内容

### 1. 面談成功 ここがポイント！

- \*すべての営業は、人間対人間である
- \*人間の3大“行動動機”を理解する
- \*相手の“NO”の6割は本当の“NO”ではない
- \*WIN/WINの考え方

### 2. 相手に好感を持たれるアプローチ法

- \*まず 相手に「心のベルト」をかけよう！
- \*自己開示をして「共感ゾーン」を拡げる
- \*相手の心を開く5大心理的アプローチ
- \*人間にとって一番響きのいい「言葉」の一つとは？

### 3. 提案営業成功の“カギ”は、いい雰囲気作りから

- \*爽やかな自己表現
- \*対人関係3つの態度
- \*攻撃と服従のバランスを取る“DESC”話法
- \*自己主張は“I”メッセージで！

### 4. 顧客から好感を持たれる“傾聴”のテクニック

- \*相手に“共感”を持たれる「聴く態度」とは？
- \*聴き方5大ルール
- \*説得の“コップ理論”
- \*相手に話をさせる質問のテクニック

### 5. 営業はプレゼン力が決めて!!

- \*人は、あなたの話を聞いていない!!
- \*とても意外なメラビアンの結果
- \*非言語コミュニケーションの改善
- \*人を説得する3大ルール

## 対象

- 入社5～10年目の中堅営業マン
- 営業成果の伸び悩みを感じている経営者
- 自身の営業方法を見つめ直したい方

## 受講料

福井商工会議所会員事業所:5,000円/名(税込)  
(各県内商工会議所会員事業所:8,000円/名、非会員事業所:10,000円/名)

## 定員

30名

※ネットでの販促にお悩みの方は、9月20日(水)の「ネット販促プロモーション編」(裏面参照)にお申込み下さい。

## お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課(福井県小規模事業経営支援事業)

TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fcci.or.jp URL:http://www.fcci.or.jp/



ネットからも  
お申し込み  
できます。

### 営業力向上セミナー【トーク力編】(9/6)申込書

お申し込み

**FAX 0776-50-6789**

事業所名		T E L	( )	—
住所	〒 —	F A X	( )	—
受講者名①		受講者名②		
E-mail		@		

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。また、ご記入いただいたメールアドレス宛に「福井商工会議所E-mail News」をお届けさせていただきます。