

1日

売らずに「聴いて訊く」ことが成功への近道!

NEW

詳細は
セミナーID

JMA152484

検索

37

トップセールスを目指すための
「聴く・訊く力」習得セミナー

対象

・若手営業の方
・これまで営業経験がなく、手探りで営業
をしている方
・お客様との信頼関係構築やニーズの引
き出しが十分にできない営業の方
・お客様のニーズに基づいたセールスの
本質が、まだ十分理解、体得できていな
い営業の方

めあて・特徴

「どう話しかけていいかわからないし、お客様と会話が弾まない」
「お客様は真剣に話を聞いてくれないし、ニーズがわからない」
「先輩がやっているようにしているはずだが、成果に繋がらない」
多くの営業パーソンが、このような悩みを抱えています。

売らずに「聴く」ことが、成功への近道であり唯一の道です。

お客様が心をつかまれる雑談や、自ら真のニーズを話したくなる傾聴力のポイントとは何か。その時の成果にとどまらず、「何かあったらまず相談される」営業になれるのはなぜか。

体系的な理論と豊富なロールプレイング(スマホによる録画付き)により、現場実践力の習得を目指します。

講師 (敬称略)

本田 賢広 (株)セブンフォールド・プリス 代表取締役
国際コーチング連盟 マスター認定コーチ(MCC)

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員:64,900円/1名
会員外:77,000円/1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 2月15日(木)
2024年 7月 開催予定
2024年11月 開催予定
2025年 2月 開催予定

※2024年度の会期につきましては、webページをご確認ください。

このような課題をお持ちの方へ

- ◆ なんとなく先輩社員のマネをして営業を行っているが、なかなか成果に繋がらない
- ◆ 場を繋げようと沢山話すが、その割に話が弾まない
- ◆ お客様の無関心さをどうにかほぐしたい
- ◆ お客様のニーズをうまく引き出して今後に繋げたい
- ◆ 「何かあったらまず相談される」営業になりたい

見込まれる効果

- ◆ お客様の心を掴み、率先して話してくれる傾聴力など、信頼関係構築のポイントが掴め、明日から実践できるようになる
- ◆ 営業の成約率が上がり、新規開拓にも力を費やせるようになる
- ◆ スキルだけではなく、信頼される魅力的な営業パーソンに必要なマインドセットを行える

プログラム		(昼食12:00~13:00)
時間	1日	
10:00	<div>1. トップセールスは、お客様からどう思われているか？<ul style="list-style-type: none">● 本当に欲しい、必要なモノしか購入しない時代● “For Meセールス”と“For Youセールス”<div>ディスカッション</div><ul style="list-style-type: none">● 価格競争に巻き込まれない営業とは？● 「聴く力」が人としての信頼を、「訊く力」がプロとしての信頼を作る</div> <div>2. お客様が思わず話したくなる「プロの聴き方」<ul style="list-style-type: none">● 「信頼関係なくして契約なし」● 人間は感情の生きもの● お客様をジャッジせず、存在そのものに敬意を払う● 4つのコミュニケーション・タイプ別 効果的なコミュニケーション法<div>ディスカッション</div><ul style="list-style-type: none">● 場を繋げようと沢山話すが、その割に話が弾まないのはなぜか● お客様が無関心から、話したくなる雑談● 相手と深い信頼関係を構築できる5つの傾聴スキル<div>ロールプレイング</div><p>※動画に撮ることで、客観的に自己を見直す ←3人1組で、営業役/お客さん役/オブザーバー役に分かれ、オブザーバー役が営業役の人のスマホで撮ってあげる。</p><ul style="list-style-type: none">● キーパーソンに、いかにアクセスするか</div> <div>3. お客様の真のニーズを引き出す「プロの訊き方」<ul style="list-style-type: none">● プロとしての信頼● お客様の真のニーズとは何か● 購入決定要因のピラミッド● 人はありたい姿に向かって行動を起こす<div>ディスカッション</div><ul style="list-style-type: none">● マズローの欲求5段階説● 潜在ニーズ(真のニーズ)を明らかにしていく<div>ワーク</div><ul style="list-style-type: none">● お客様が真のニーズに気づく質問<div>ロールプレイング</div><p>※動画に撮ることで、客観的に自己を見直す ←3人1組で、営業役/お客さん役/オブザーバー役に分かれ、オブザーバー役が営業役の人のスマホで撮ってあげる。</p></div>	<div>4. 「聴く」ことで、お客様に「欲しい」と言われる商談の進め方<ul style="list-style-type: none">● お客様がプレゼンテーションを聴きたくなる質問● お客様の「欲しい」が顕在化するストーリー● お客様から「欲しい」と言っていただけのプレゼンテーション<div>ディスカッション</div><ul style="list-style-type: none">● 反論の本質とは何か? ~納得いただける答え方<div>ロールプレイング</div></div> <div>5. 「訊いて」「聴く」ことで、売り込まないのに売れる！<ul style="list-style-type: none">● 究極の理想はノー・クロージング● テストクロージング/二者択一で訊く● お客様の後ろに広がる人々へ繋がることがゴール● 聴くことでお客様は感動し、ご紹介くださる<div>ディスカッション</div><ul style="list-style-type: none">● 「何かあったらまず相談される」営業とは</div> <div>6. まとめ ~トップセールスを目指す上で不可欠な4つの自信<ul style="list-style-type: none">● 断られるたび、「聴く・訊く力」が身に付いていく● 選ばれる営業パーソンになる4つの自信とは？● 営業に使命感と誇りを持つ● あなたは、どんな営業パーソンでありたいか？<div>コミットメント</div></div>
17:00		