

お客様の心をつかむ！

「雑談力・傾聴力」の育成

お客様の心をつかむ雑談力、ドンドン話してくれる傾聴力など、お客様と良好な人間関係を築くポイントをロールプレイングにより実践的に学びます。人間力というスキルではない心構えや姿勢についても考え、お客様から信頼される魅力的な営業担当者を目指します。初めて営業担当になる方からもっとお客様の距離を縮めたいと考えているベテランの方まで、幅広く受講いただけます。是非この機会にご参加ください。

カリキュラム

1. なぜ、あなたはお客様と信頼関係を築けないのか？
 - 1) 時代と、お客様のニーズの変化
 - 2) セールスプロセスが変わった！
 - 3) 築くべき良好な人間関係とはどんな関係か？
2. お客様との距離を近づける雑談力
 - 1) いきなり会社紹介や商品説明をしていませんか？
 - 2) お客様との距離を近づける効果的な褒め方
 - 3) 効果的な雑談のポイント
 - 4) 雑談力を磨くために普段から準備すべきこと
3. 口下手でも苦手な人と会話が続く秘訣
 - 1) 人は必ずしも正しい見方、考え方をしない
 - 2) 人間は感情の生きもの
 - 3) 人は痛みを避けて、快楽を求める
 - 4) 人は聴いてくれる人が好き
4. お客様からドンドン話してくれる傾聴力
 - 1) お客様の関心に関心を持つ
 - 2) お客様を心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
 - 3) 1メッセージで伝える
 - 4) プロの聴き方5大スキル
 - 5) お客様の潜在ニーズを引き出す3つの質問
 - 6) 価値観に訴えるプレゼンテーション
5. 最終的には人間力がお客様の信頼につながる
 - 1) 断られるほど、人生のトップセールスへ！
 - 2) 営業に使命感と誇りを持つ～4つの自信～

講師

株式会社セブンフォールド・ブリス
代表取締役

ほんだ たかひろ

本田 賢広 氏

東京大学工学部卒業、グロービス経営大学院 MBA 取得。対人恐怖症を克服すべく文系就職を志願し、三菱銀行へ入行。4年目にプルデンシャル生命の「社会の絆である人間愛・家族愛の不朽の原理の実現」という企業理念に衝撃を受け転職。7年目に個人保険部門全国2位を獲得した。次のハートフォード生命でも全国2位となる。「人は誰しも価値があり、使命がある」と確信し、「真面目に頑張っている人がキチンと報われ、社会にのびのびと貢献できる世界をつくる」ことを目指して、株式会社セブンフォールド・ブリスを設立。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。セミナー業界では、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。



■日時 2020年3月11日(水) 13:30～16:30

■場所 戦災復興記念館 4階 第1会議室(青葉区大町2-12-1)

■定員 20名 *** お申込み順で定員になり次第締め切らせていただきます。

■受講料 会員1名: 2,000円 / 一般1名: 8,000円(当日受付にて。税込)

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、3/4迄にFAX等でお申し込みください。

■お問合せ (公社)仙台北法人会 TEL. 022-263-0151 / FAX. 022-268-0205

セミナー参加申込書

FAX 022-268-0205 (公社)仙台北法人会 行

月 日

事業所名		区分	会員・一般
氏名	①	TEL	
	②	FAX	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。