

販売員に
営業社員に
有効!

新規顧客を獲得する、初対面に強くなる話し方



新 選ばれる話し方講座

お客様の心を動かす **ビジネスコミュニケーション力** を磨く

会社にとって新規顧客の獲得は必要売上げの確保・増大させる上では欠かせません。それだけに、営業・販売を担当する社員にとって、新規顧客を獲得するスキルを身に付けて置くことが大事です。

加えて、今やネットを通じて自宅で何でも買える時代だけに、顧客は売り手以上の知識・情報を持っており、性能や価格だけの差別化はますます難しくなっています。

お客様にあなたから買いたいと思わせる、対面コミュニケーション力が、より求められています。

このセミナーでは、基本的な接客力、商品プレゼン力を高めたい方、商品やサービスの価値をもっと上手く伝えたい、とお考えの方にご参加をお薦めいたします。

「お客様の心を動かす」コミュニケーション・スキルをしっかりと身に付けた、一つ上の営業・販売担当社員への成長を図っていきませんか。

実施要項

日 時 ● 2020年6月11日 (木) 午後1時30分～午後4時30分

会 場 ● 戦災復興記念館5階会議室 (青葉区大町2-12-1)

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。
なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料 ● 会 員 1名 2,000円 } 受講料、当日受付にて
● 一 般 1名 8,000円 } (税込、テキスト代含む)

講 師 ● WACHIKAコミュニケーションズ(株)代表取締役 阿隅 和美氏

主 催 ● (公社)仙台北法人会・(公社)仙台中法人会【2会共催】

問合せ ● (公社)仙台北法人会

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-3-22 仙台ビルディング6階 TEL 022-263-0151

(キリトリ線)

【選ばれる話し方講座(6/11開催)】申込FAX用紙

仙台北法人会行

FAX:022(268)0205

申込締切:6/5(金)

法人名		種別	会 員 ・ 一 般
所在地	〒		
電話番号		受講者名	
FAX番号		受講者名	

※なお、セミナーの開催進行に必要な最低人数などにより、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。
※個人情報の取り扱いについては、本会の事業活動以外の目的で利用することは一切ございません。

新 選ばれる話し方講座

お客様の心を動かす **ビジネスコミュニケーション力** を磨く

講座内容

1. 1分間でお客様との信頼関係を築く方法

- お客様の気持ちをつかむ具体的方法…視覚的効果、聴覚的効果
- 心の距離を縮める方法

ポイント

お客様は、初めに、担当者の言葉と態度を通じて、商品やサービス購入を無意識に判断しています。アナウンサーが取材相手に実践する、一瞬で相手との親近感を縮める接し方を通して、お客様とのファーストコンタクトの取り方を考えます。

2. お客様に選ばれる商品説明の仕方

- お客様が心を動かす基準とは
- 自分の商品・サービスのプロモーショントークを作る

ポイント

商品知識は豊富なのに、何故か上手く伝えきれていない、成約までに時間がかかるとお感じではありませんか。お客様が気持ちを動かす基準を知ることで、商品提案力がアップします。

3. 伝え方のクオリティを高める

- 分かりやすく…簡潔に優先順位を付けて編集する
- 相手に届く言葉の選び方…相手に合わせた言葉、効果的な例話
- Whyで納得させる…論理的な構成
- プレゼンワーク

ポイント

自分の言いたい事を思いつくままに話しては、中々、成果は出ません。お客様に納得をし、行動してもらう「伝え方」のルールがあります。プレゼンワークを通じて、相手目線での伝え方を体験していただきます。

講師

WACHIKAコミュニケーションズ(株)代表取締役
フリーアナウンサー 阿隅和美

青山学院経営学部経営学科卒業後、中部日本放送アナウンサーを経てNHK BS株式会社市況キャスター。TBS情報番組レポーターや、民放の行政番組、スポーツニュースキャスターなど延べ3千回のインタビュー取材、延べ2万人の前で話す等、20年に渡りTVを中心に実践経験を持つ。
日本の文化習慣、人間心理に根づいた話し方を基にプレゼンテーション、ビジネスコミュニケーションスキルを磨く研修、講演を企業、団体、学校等で行っている。アナウンサーとして培った「話す」「聴く」という実践手法を活かし人材教育に取り組む。著書に『心をつかみ思わず聴きたくなる話のつくり方』（日本能率協会マネジメントセンター）がある。

