

お客様対応力UPセミナー

各顧客にマッチした対応方法を学び、短時間で劇的に営業力を向上します！

セミナーの狙い

対象者：営業担当者、営業力を高めたい方

営業トークは学んで実践もしているのに、「お客様との会話が長く続かない！」「お客様の深いニーズが聞き出せない！」と悩んでいる方も少なくありません。それは、どのお客様にも同じ対応をしているからです。お客様それぞれに興味を持つポイント、購買意欲を高める内容、購入を決断するタイミングは異なります。

本セミナーでは**通り一遍の営業活動を革新し、お客様毎にマッチした営業が出来るスキルを習得**します。

一段深く相手のニーズを聞き出す質問の技術と、相手の見た目と言動から思考、価値観、行動のタイプを瞬時に判断、相手によりマッチした「トーク」「アプローチ」「クロージング」が出来る技術を習得します。

セミナープログラム

1. お客様に一步入り込む質問のスキル

- ・お客様のニーズを深く聞き出せないのはなぜ？
- ・ちょっとした工夫でお客様との会話が続く
- ・基本となる具体化質問の習得【演習】
- ・拡大質問を加え質問に幅を持たせる【演習】

2. お客様のタイプに合った対応で成果UP

- ・あなた「良かれ」の言動は相手にはそうでない

3. ソーシャルスタイル分析とは

- ・タイプ分析の有効性と活用法
- ・各タイプの特徴を掴む
- ・初めてのお客様のタイプの見分け方

4. 顧客のタイプに応じた営業対応の習得

- ・顧客に応じたトーク、アプローチ【演習】
- ・顧客に応じたクロージング【演習】

参加者の声



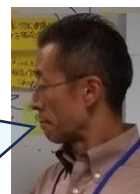
営業に自信がなかったのですが、このセミナーで激変！今では営業が楽しくて仕方ありません!!!

サービス業界営業マン・尾崎さん



このセミナーのお陰でトップセールになりました！

建設業界営業マン・伊藤さん



こんな実践的で、即営業力がUPする研修は今まで受けた事がありません！驚きました!!!

IT業界営業マネージャー河崎さん

日時：2024年10月31日(木)10:00~17:00

会場：セントレ東北 8階会議室

講師：石川 歩 氏（日本生産性本部 風土改革コンサルタント&ビジネス研修講師）

講師紹介

【経歴】大卒後、パイロット万年筆（現パイロットコーポレーション）にてIT機器販売の飛び込みセールス、新規開拓、ルートセールスを歴任。1990年に日本生産性本部に転職、映像教育部、産業教育部、労働部、コンサルティング部を歴任。営業管理職を経て、現在は風土改革コンサルタント&研修講師となり、現在に至る。オリジナルの演習を中心とした体験型研修はリピート率9割を超えており、幅広いテーマで年間200日を超える企業内研修の講師として活躍している。指導先は全業種にわたり、且つ規模も大手企業から個人商店まで多岐にわたっているため、企業事例が非常に豊富と評判が高い。

開催概要

対象者：営業担当者、営業力を高めたい方

日時：2024年10月31日（木）10：00～17：00

場所：セントレ東北 8階会議室（仙台市青葉区中央2-9-10）

参加費：東北生産性本部会員 1名につき 16,500円（税込・テキスト代込）
一般 〃 22,000円（税込・テキスト代込）

※参加申込書に必要事項をご記入の上、**10月17日（木）まで**にお申し込みください。
（参加人数が少数の場合、開催を見送らせて頂く場合もありますのであらかじめご了承ください）

申込・問合せ先

東北生産性本部

〒980-0021 仙台市青葉区中央2-9-10 セントレ東北 10階

電話：022-261-0411

FAX：022-261-1474

<https://www.t-productivity-ce.jp/>

「お客様対応力UPセミナー」 参加申込書

年 月 日

会社名			
住所	〒		
電話・FAX	TEL	FAX	
申込責任者名	所属		役職名
参加者氏名	男女	所属・役職名	〈参加費納入方法〉 ・銀行振込 ※後日、ご請求書を発送させていただきます。 ※恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。
フリガナ			
フリガナ			
フリガナ			