

# ナントビジネスセミナーのご案内

営業担当者に必須！商談を円滑に進めるために！

## 営業コミュニケーションスキル向上講座

日時：2017年7月11日（火）13:30~17:00

会場：南都商事本社4階・新大宮セミナールーム

（近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分・裏面ご参照）

### ●セミナーのねらい

営業担当者が商談を円滑に進めるには、お客様とのコミュニケーションがカギとなります。

この講座では、営業担当者に必須のスキルとして「①信頼される営業担当者になるための基本スキル、②お客様が心を開くための聴き方、③商談における話し方、④お客様に話したいと思わせる質問の仕方、⑤クロージングの実践手法」等を学んでいただきます。

講師の体験に基づく豊富な事例を交えた講義に加え、ペアワークやグループワークを取り入れることで、受講者自身に「気づいていただくこと」を重視した、実践的な講座です。

★なお、セミナーの録音、録画等はご遠慮ください。

### ●対象

若手・中堅の営業担当者の皆さま、営業コミュニケーションスキルを高めたい皆さま

### ■カリキュラム（主な内容）

- |  |   |
|--|---|
| <p>1. 信頼される営業担当者になるための基本スキル</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) コミュニケーションの基本</li><li>(2) お客様との波長の合わせ方</li><li>(3) 初対面の人と打ち解けるための話題探し</li></ul> <p>2. お客様が心を開くための聴き方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 話す前にまずは聴け</li><li>(2) 聴き方の基本</li></ul> <p>3. 商談における話し方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 話の組み立て方</li><li>(2) 相手を見て言い切る</li><li>(3) お客様を否定しない</li></ul> | <p>(4) 否定を肯定に導く方法</p> <p>4. お客様に話したいと思わせる質問の仕方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 優秀な営業担当者は質問上手</li><li>(2) オープン質問とクローズド質問</li><li>(3) 販売チャンスにつなげる様々な質問テクニック</li></ul> <p>5. クロージングの実践手法</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) クロージングの3つのステップ</li><li>(2) お客様のタイプに応じたクロージングの実践例</li><li>(3) クロージングを成功させるポイント</li><li>(4) クロージングで失敗しないために</li></ul> |
|--|---|

●講師 株式会社マネジメント・ラーニング  
代表取締役

くぼた やすし  
久保田 康司 氏

（講師プロフィール）

関西大学社会学部卒業。関西学院大学大学院商学研究科修了（MBA）。神戸大学大学院経営学研究科修了（MBA）。現在、同志社大学大学院総合政策科学研究科博士課程後期課程に在籍。大学卒業後、鐘紡㈱に入社し、ファッション事業部で営業を10年間担当。その後㈱ユー・エス・ジェイ（ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®の運営会社）に開業メンバーとして参画、マーケティング企画室マネージャー等を歴任。大手コンサルティング会社に転職し、人材育成業務に従事。2012年に㈱マネジメント・ラーニングを設立し、代表取締役に就任。著書に「ビジネスリーダーのためのファシリテーション入門」（同文館出版）がある。



●受講料 1名 10,000円（消費税込み）【2名以上受講の場合、1名につき8,000円】

●主催 株式会社 南都銀行

●お申込み・ご照会先 一般財団法人 南都経済研究所

TEL 0742-72-0711 URL <http://www.nantoeri.or.jp/>

お申込みは当研究所ホームページまたは裏面の「受講申込書」をご利用ください

