

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

顧客の心をつかむ営業スキルアップ講座

～売り込まなくても顧客から選ばれ、紹介される営業担当者へ～

講座時間

10:00～16:30（1日間）

講師名

セブンフォールド・ブリス 代表取締役 本田 賢広 氏

対象

若手・中堅の営業担当者（営業経験3年以上の方）

ねらい

- ・ 情報やモノが溢れ、低価格化や価値観の多様化など難しい時代に、お客様の方から「欲しい」と言われる営業方法を解説します。
- ・ 「短時間でお客様と深い信頼関係を作る」、「お客様も気付いていない『真のニーズ』を引き出す」、「ご紹介をいただける営業パーソンになる」ことを中心テーマに、明日から使える具体的な手法を体得します。

講座カリキュラム

1. トップセールスは、お客様からどう思われているか？
 - ・ 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”
 - ・ 価格競争に巻き込まれない営業とは？
2. お客様が思わず話したくなる「プロの聴き方」
 - ・ 人間は感情の生きもの
 - ・ お客様を心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
 - ・ プロの聴き方 5大スキル
3. お客様の真のニーズを引き出す「質問スキル」
 - ・ 人は痛みを避けて快樂を求め
 - ・ 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
4. お客様に「欲しい」と思われる「商談の進め方」
 - ・ お客様の「欲しい」が顕在化するストーリー
 - ・ 思わず引き込まれるプレゼンテーション
 - ・ 確実に納得いただける反論への回答法
5. 売り込まないほど売れる！「ノークロージング営業法」
 - ・ お客様の後ろに広がる人々へ繋がるのがゴール
 - ・ 感動した顧客はなぜご紹介をしてくださるのか？
 - ・ どんな人を紹介したい？
6. トップセールスを目指す上で不可欠な4つの自信
 - ・ 断られるほど、人生のトップセールスへ！
 - ・ 選ばれる営業パーソンになる4つの自信とは？