

スベらない商談力を高める コミュニケーションスキルを習得するセミナー



営業成績の向上には、コミュニケーションスキルが鍵となります。「コミュニケーション」でとても重要なのが、「相手の「心の窓」を開ける」こと。その根本原理を理解し、実践すれば、人間関係・営業成績は格段に向上します。本講座では、コミュニケーション力を高め、顧客・相手が満足する商談・会話の進め方を習得し、様々なタイプのお客様と円滑なコミュニケーションをとりながら商談や折衝をスムーズに進行させるスキルを習得します。また、対人関係上のストレスを減らし、仕事の生産性向上をはかり、どのような顧客・相手に対しても好感をもたれる対応力を身に付けます。是非ご参加ください。

カリキュラム・特徴

【カリキュラム】

■1日目（2月27日水曜日）

- ①購買の大原則とは
- ②信頼関係を構築する3つのポイント
- ③相手の心の窓を開ける6つの話法

■2日目（3月18日月曜日）

- ①前回の復習、実践例発表
- ②相手を説得する5つの話法
- ③効果的なクロージングの話法

【講座特徴】

- ①ストーリーマップを活用した効果的・体系的なコミュニケーションの方法を理解する
- ②一方的な講義形式ではなく、グループ討議やロールプレイングを通じて「自ら気づく」ことに重点をおき受講者が主役となる参加型の研修プログラムとする

【ねらい】

- ①最も効果的に人を説得する話法を身につける
- ②初対面の人と信頼関係を構築するポイントを明確にする
- ③長期的に良好な顧客との人間関係を構築する手法を身につける
- ④研修で学んだ事の実践状況を全員で共有し、今後の課題を明確化する



セミナー概要



【講師紹介】

小森コンサルティングオフィス
代表 小森康充(こもりやすみつ)
1962年生まれ。
P&Gジャパン、日本ロレアル、
COACHジャパンなど、実力主義の
外資系企業で20年の営業キャリア、
人材育成キャリアを積む。その後、
神戸学院大学客員教授に就任。
20年間の実績が証明する卓越した
スキルと世界No1コーチングスキル
をミックスした独自のスキルを確立。
わかりやすく実践的な指導には定
評がある。

- 日 時 平成25年2月27日(水)、3月18日(月) 13時～17時
- 場 所 堺市産業振興センター セミナー室2
- 講 師 小森コンサルティングオフィス 代表 小森 康充氏
- 主 催 (公財)堺市産業振興センター
- 対 象 堺の中小企業の経営者層・管理職の方・中堅社員等
- 受講料 2,000円/名
- 定 員 30名 申込先着順(締めきり間近)
- 申込方法 下記の参加申込書に必要事項を記入し、FAXでお送りください。折り返し、受講料振込用紙をお送りいたしますので記載の期日までにお振り込みください。開催日までに受講票をお送りいたします。
- 申込先 (公財)堺市産業振興センター 小松・中辻
〒591-8025 大阪府堺市北区長曾根町183-5
電話 072-255-6700/ファックス 072-255-1185
URL <http://www.sakai-ipc.jp>



講師著書
「スベらない商談力」
かんき出版

お申込

「スベらない商談力を高めるコミュニケーションスキルを習得するセミナー」参加申込書 FAX 072-255-1185

会社名：				
氏名(フリガナ)	部署名・役職名	住所(連絡先)	TEL	FAX

※お申込みに際しご提供いただきました個人情報は当セミナーへのお申込みの確認及び当センターが行うセミナー等事業のご案内に利用させていただく場合があります。