

お客様からの信頼が成果につながる！

営業で成果を出す 信頼関係構築術



営業担当者にとってお客様から信頼を得ることは非常に重要です。人（会社）は信頼できる相手に仕事を依頼したいものです。今回のセミナーでは、営業担当者が成果を出すための大前提であるお客様との「信頼関係構築術」について具体的に解説致します。「信頼」は顧客獲得と長期的な取引につながるだけでなく、お客様との関係性や取引の質にも好循環をもたらせます。ぜひ、この機会にご参加ください。

❖ 営業員の信頼

1. 信頼の前提

- ① 人として信頼される3条件
- ② 営業員の信頼の10の条件

2. 安心を与える

- ① 人が不安になる要因
- ② 安心の背景 ③ 安心の伝え方

3. 顧客別信頼のあり方

- ① 新規客 ② 既存客 ③ 一見客

❖ 自分をプレゼンする

1. プレゼン成立の条件

2. 自分の価値を明瞭にする

- ① 「ほめる発想」で価値発見 ② プラスの言葉

3. 自分の魅力を固める

- ① スキル構築 ② マインド構築 ③ 実績構築

❖ 顧客との信頼継続

1. 日々のコミュニケーション

- ① 雑談 ② 商談 ③ 案内

2. ふるまいのあり方

- ① 最低限の礼儀 ② スピーディーである
- ③ 逆算思考

3. 行動改善

セミナーの
主な内容

■ 講師

風土刷新コンサルタントオフィスハセガワ主宰



長谷川 孝幸 氏

大学卒業後、大手消費財メーカー、消費財マーケティング団体勤務を経て1999年より研修講師として活動。「よくわかる」「すぐわかる」「必ず役に立つ」研修とし

てレポート多数。これまでに50,000名を超える研修受講者の行動改善、業務改善をサポート。2009年より風土刷新コンサルタントオフィスハセガワを主宰。職場風土、組織風土の改良を推進するための発想と行動のあり方を伝えている。日本ほめる達人協会特別認定講師。【主な著書】「仕事で損をしない人」になるための48の行動改善（同文館出版）など

【日時】 2020年7月15日（水） 13:30～16:30

【会場】 コレド室町3（室町ちばぎん三井ビルディング）15階 多目的ホール

地下鉄銀座線「三越前駅」下車1分 ※駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮下さい。

【受講料】 会員：無料 一般：5,500円（消費税込） 【定員】 30名（お申込先着順）

お申込は次頁をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。

参加申込み

F A X 043-351-7440 (24時間受付)

※切らずにこのままF A Xしてください。

2020年7月15日 13:30 開講「営業で成果を出す信頼関係構築術」			
貴社名		○で囲む	総研会員・会員外
ご住所	〒	会員番号	
電話番号		お申込 責任者	部署・役職名
F A X 番号			氏名
部署・役職名		受講者名 (ふりがな)	

■ぶざん地域経済研究所との共同開催について

平成28年3月に千葉銀行と武蔵野銀行は包括提携「千葉・武蔵野アライアンス」を締結いたしました。同じ首都圏に隣接する地方銀行グループとして、今後も各分野で協力体制を構築していきます。

■お申込み方法

・申込書をF A Xでお送り下さい。受講票を郵送いたしますので、当日会場受付にご提出ください。

(開催日1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡下さい)

・会員以外の方は請求書をお送りしますので、開催日前日までに受講料をお振込みください。

(なお、振込手数料はご負担下さい。領収書は発行いたしませんので、「振込金受取書」を領収書としてご使用ください)
※受講料の払い戻しはいたしかねますので、ご都合の悪くなった場合は、代わりの方のご参加をお願い致します。

■本申込書にご記入いただいた個人情報は、以下の利用を目的とします。

- ①商品やサービス等のお申込受付のため。
- ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求を行うため。

個人情報の利用目的の詳細につきましては、当社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。

■講演の録音・録画はご遠慮願います。

■会場案内



※駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮下さい。

〈お問い合わせ先〉

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部
TEL: 043-351-7430 FAX: 043-351-7440
ホームページ: <https://www.crinet.co.jp/>

こちらのQRコードから
ホームページへアクセスできます。

