

お客さまの心をつかむ

# 「営業の雑談力・質問力」セミナー

**対象者** 営業担当の方、お客さまと接する機会の多い皆さま

## セミナーのねらい

1. お客さまと良好な人間関係を築くためのアプローチ法や雑談力を身につける
2. お客さまの興味や関心、本音をうまく聴きだすトップセールスの質問力を学ぶ
3. お客さまから頼りにされる営業担当になることで、営業成績を劇的に伸ばす

## 講師



和田 勉氏

(株)セルフ・インプルーブ  
代表取締役

大学卒業後、大手製薬メーカー三共(株)で営業を担当し、好業績をあげて会社に貢献する。その間の様々な経験から、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学(株)に転職。子会社の支店長時代にその学びを活かすことで、全国営業トップ支店となる。その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年末に同社を退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。実施する研修では人が行動できない原因を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐ反映されると評判が高い。

## 主な内容

1. **なぜあなたの営業成績が伸びないのか？**
  - ・現場での営業の問題点
  - ・営業成績は能力の差ではない
  - ・あなたに足りないものは何か？
2. **話すより聴くことの重要性**
  - ・トップセールスは何が違うのか？
  - ・聴く技術の3大ポイント
  - ・聴き方7つの極意
  - ・相手の行動の観察術
3. **トップセールスは質問力が違う**
  - ・質問をやみくもにしていますか？
  - ・質問にはステップと流れがある
  - ・オープンクエッションとクローズクエッションの使い方
  - ・相手のニーズを的確にとらえる
4. **自然な会話の中で相手が喜ぶようにほめる**
  - ・世間話をしながら褒める
  - ・褒め方のテクニックSOS 話法
5. **どんな「話題」が盛り上がるのか？**
  - ・雑談は心の扉を開ける武器
  - ・普段から雑談のネタを準備しておく
  - ・雑談のネタをいろいろ試してみる
  - ・人の面白いネタを集める
  - ・自分の勝ちパターンを見つける
6. **お客さまの関心事は何？**
  - ・人により関心事は異なる
  - ・相手に応じた雑談テーマを考え準備する
  - ・お客さまの心をつかむ雑談トーク
  - ・意味のある雑談と意味のない雑談
7. **明日からの行動計画の立案**
  - ・振り返りと気づきの共有
  - ・行動のコミットメントの作成

2024年9月11日(水)

9:30~16:30

**会場** 稲毛セミナールーム (案内図裏面)

**受講料** 会員：24,200円 消費税込 (資料代含)

一般：29,700円 消費税込 (資料代含)

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます

**定員** 30名

※申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます



## お申込方法のご案内

01 

弊社ホームページ、セミナー予定表からお申込みください。

ちばぎん総研 セミナー  検索 <https://www.crinet.co.jp/seminar/>



02 

お申込後、確認メールを配信（自動配信）いたしますので「@crinet.co.jp」からのメールが受信できるように設定をお願いいたします。

※確認メールが届かない場合、お申込みが当社に届いていない場合が想定されますので、お手数ですが当社へ別途ご確認ください。

03 

受講票、請求書をご連絡担当者宛にご郵送いたします。

※お申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます場合がございます。ご了承ください。

## 受講料のお支払方法

### 自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月5日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。

請求書を連絡担当者宛にご郵送します。  
※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

### 自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。

※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

## 注意事項

- ✓ 講演の録音、録画はご遠慮願います。
- ✓ 開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。
- ✓ 37.5度以上の熱のある方や具合の悪い方は、受講をご遠慮ください。

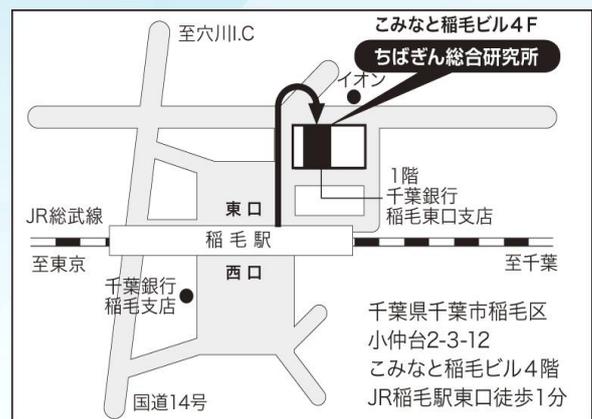
## お問い合わせ先

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

ホームページ:<https://www.crinet.co.jp/>

## 稲毛セミナールーム案内図



駐車場はございません。お車でのご来場はご遠慮ください。



弊社ホームページからメールマガジンにご登録いただくと、いち早くセミナーの予定をお届けします！ぜひご登録ください。  
<https://www.crinet.co.jp/mailmagazine/>

