

お客様への効果的なアプローチ術を知る 営業スキルアップセミナー

研修目的

- ① 自己理解・他者理解を深める
- ② 相手の動機や欲求を刺激する関わり方を学ぶ
- ③ 効果的な対人関係能力を高める

対象者

- 営業職に携わっている方
- ・営業スタイルがワンパターン化している方
 - ・個々のお客様にあったセールスがしたい方

日 時：平成30年7月4日（水）
10:00～17:00
会 場：伊予銀行本店 南別館2F
「セミナールーム」
（松山市三番町5丁目10-1）

講 師：株式会社STAGE

いとう みちえ
伊藤 道恵 氏



セミナー内容

1. 営業としての自己の振り返り

自己の営業における行動傾向を振り返る

→自身の営業活動を振り返り、行動傾向やそれに伴う課題について考える

2. 顧客を理解するとは

①お客様はどんな営業と付き合いたいのか

→お客様にとって「良い営業とはどんな人か」を考えることで顧客理解の基本を知る

②購買心理とセールスのステップ

→「この人から買いたい」という気持ちは、どこから起こってくるのか、購買心理の変化について考える

3. DISCを用いた自己理解・他者理解

①DISCとは／DISCアセスメント

②4つのタイプの理解

→アセスメントツールを使用してDISCの4つの基本スタイルを知る

③自己の行動特性を知る

→自己のコミュニケーションスタイルを理解する

4. セールスシーンにおける

コミュニケーションの幅を広げる

①自分とは異なるタイプへの対応

②ケース別ロープレ演習

→自分とは異なるタイプのお客様を想定し、各タイプに響くフレーズ、コミュニケーションの取り方やセールスの進め方を検証する

5. 行動へのアプローチ

→研修を通しての気づきを整理し、自己のコミュニケーションスタイルを基に具体的にどんな行動をするか目標を立てる

6. 質疑応答／まとめ

→今日の学びについて意見交換し、共有する

◆DISCとは◆

人の行動特性を4つの基本スタイルに分け、各スタイルへの効果的な関わり方を教えてくれる、行動分析の代表的なツール。毎年、世界中の組織で100万人以上の人々に活用されている。

「D（主導）」「i（感化）」「S（安定）」「C（慎重）」

株式会社STAGE 伊藤 道恵 氏

岡山大学卒。在学中にNHK岡山放送局で契約アナウンサーとして勤務後、新卒で株式会社リクルート入社。回線リセール事業に携わったのち、企業の人材計画立案営業を担当。1994年より講師として独立。各種企業研修を担当するほか、キャリア・カウンセラーとして、就職支援活動にも従事。

G C D F - J a p a n キャリアカウンセラー養成講座の講師も務める。

【資格】

2級キャリア・コンサルタント技能士、G C D F - J a p a n キャリアカウンセラー、HRD社認定D i S Cインストラクター、日本MBT I 協会認定MBT I ユーザー（J a p a n - A P T 正会員）、P H P 社認定初級ビジネスコーチ

受講料

IRC会員 21,700円(税込)

会員以外 27,100円(税込)

※お1人あたり、含テキスト代、昼食代

お申込み方法

- ◆下記の申込書にご記入のうえ、FAX もしくは E-mail にてお申し込みください。Webサイトからお申し込みいただけます。
- ◆開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。※領収書は発行いたしません。
- ◆当日キャンセルの場合は、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。なお、キャンセルの場合は前日の午後3時までにご連絡ください。
- ◆定員（40名）になり次第、締め切らせていただきます。
- ◆最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。

松山市の助成金制度のご案内

本セミナーは「松山市人材育成事業補助金制度」の対象でございます。松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までに済ませください。

詳細につきましては、松山市地域経済課へ。

【TEL：089-948-6783】

お申込み・問い合わせ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

愛媛県松山市三番町5丁目10-1

（伊予銀行本店南別館4階）

TEL：089-931-9705

FAX：089-931-0201

E-mail：seminar@iyoirc.co.jp（担当：渡邊、川尻、芳野）

受講申込書(兼受講票)		平成30年 7月4日(水)開催		営業スキルアップセミナー	
◆該当する方に○をつけてください。				IRC会員 ・ 会員以外	
会社名				修了証が必要な場合は 右枠内に○をつけてください→	
業種		取引店名	伊予銀行 支店		
ご住所	〒				
ご連絡先	TEL:	E-mail			
	FAX:				
申込 責任者	氏名 (所属 役職)				
受講者名	氏 名	所 属	役 職	年 齢	

※受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。