

「わずかな違い」が成果を変える！

営業担当者
スキルアップセミナー

研修目的

- ① 成果が出る営業活動の「わずかな違い」を具体的に学ぶ
- ② 日頃の営業活動を見直し、明日から実践できるようにする

対象者

- ・営業担当者
- ※特に若手・中堅社員の方におすすめです

日 時：平成31年2月13日（木） 講 師：
10:00～17:00 株式会社セブンフォールド・ブリス
会 場：伊予銀行本店 南別館2F 代表取締役
「セミナールーム」 ほんだ たかひろ
(松山市三番町5丁目10-1) **本田 賢広 氏**



セミナー内容

1. 業績の差は才能や根性の差ではない、考え方・行動の差だ！

- (1) なぜ営業担当者の業績の差が100倍以上もつくのか？
- (2) 「わずかな違い」が決定的な差を生み出している

2. 営業の才能がなくてもお客様の立場に本気で立てば成果は出る！

- (1) +1%の気配りがお客様の心を動かす
- (2) お客様の立場に立つにはどうすればいいか？

3. 成果を変える！営業活動の「ウィニングエッジ」

- (1) 第一印象を変える「わずかな違い」
 - ① 事前準備で成果の80%が決まる
 - ② お客様のことを事前に徹底的に調べ、考え抜く！
 - ③ お客様のゴールデンタイムはいつか？
- (2) 影響力の違いを生み出す「わずかな違い」
 - ① トップセールスは服装のここにこだわる
 - ② 自分の笑顔・表情を研究していますか？
 - ③ お客様を観察し、褒め方の達人になれ！

- (3) 心をつかむ会話が自在にできる「わずかな違い」
 - ① お客様は正しい人より好きな人から購入する
 - ② 口下手でも会話が続く「聞き上手」「質問上手」
 - ③ お客様の関心に本気で興味を持つ

- (4) お客様から「欲しい」と言われる！
質問力の「わずかな違い」

- ① お客様の価値観に到達する質問の種類
- ② お客様の「欲しい」を引き出す質問法
- ③ お客様が感心するメモの取り方

- (5) お客様を魅了する！

プレゼンテーションの「わずかな違い」

- ① お客様のお困りごとや要望に、的確に応える！
- ② 論理を用いて感情に訴える
- ③ 反論はお客様からの「質問」

- (6) お客様の“その先”に続く！

クロージングの「わずかな違い」

- ① 仕事・会社に対する誇りが感動と紹介を呼ぶ
- ② 商品・サービスに対する自信がお客様を惹き付ける
- ③ あなたは自分に対する自信を持っているか

4. 最後に

お客様・上司・同僚は、あなたを豊かにする大切な財産だ！

株式会社セブンフォールド・ブリス 代表取締役 本田 賢広 氏

1970年福岡県生まれ。東京大学工学部卒、グロービス経営大学院MBA。幼少期は対人恐怖症だったが、克服のため敢えて文系に就職、三菱銀行（現 三菱UFJ銀行）入行。4年目にプルデンシャル生命保険に転職し、1日14時間・年360日の営業活動の結果、全国2位を獲得。次のハートフォード生命でも2位となった後、プレイングマネージャーとなり、全国最下位だった部下を全国トップに導く。

「人は誰しも価値があり、使命がある」という想いのもと、2012年にプロ講師、プライドミッションコーチとして会社を設立。現在は信頼感をベースに、長期的に成果を出し続けた自らのメソッドを体系化し、真の実力を身につけたい営業パーソンやエグゼクティブ（経営者）層を講師、コーチとして支援している。受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき行動を起こさせる講義に定評があり、受講者評価・リピート率でズバ抜けた成果を出し続けている。

受講料

IRC会員 16,200円(税込)

会員以外 21,600円(税込)

※お1人あたり、含昼食代

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てください。

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サイトからも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。※領収書は発行致しません。
- ◆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。
- ◆同業者の方は申込をお断りすることがございます。予めご了承ください。

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@iyoirco.jp(担当：渡邊、川尻、芳野)

受講申込書 (兼受講票)		平成31年 2月13日 (水) 開催		営業担当者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	

※受講票は発行していません。本申込書は受講票を兼ねております。