

明日から売れる！

対面開催

営業力「超」強化セミナー

日時 | 2023年11月15日(水) 10:00 - 17:00

ねらい

- 1 「売れない営業」「売れる営業」の本質的な違いを理解する
- 2 「傾聴」「質問」「交渉」の秘訣を学んで営業力を強化する
- 3 できる営業パーソンとしての姿勢と行動を身につける

講師

株式会社セルフ・インプルーブ

わだ べん
代表取締役 和田 勉 氏

18歳の時、飛び込みの教材販売において1週間で約70万円の収入を獲得し、自身の営業センスに気づく。大学卒業後、三共株式会社（現 第一三共株式会社）で営業を担当、高業績を上げる。その間、九死に一生を得る経験をしたことで「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求するようになり、心理学、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。

その後、三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代には全国営業トップ支店に導く。

2013年末に同社を退職後、株式会社セルフ・インプルーブを設立。実施する研修は、人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで受講者の行動を劇的に変え、業績に直結するとの評判が高い。



セミナー内容

1. なぜ、あなたは思うように売れないのか？

- コロナで営業のやり方が変わったから？
- 営業に対する不安や悩みを共有する
- どのような状況になれば営業が楽しくなるのか？

2. 「売れる・売れない」は「技術」ではない！

- できる営業パーソンが無意識にしていること
- 売れない営業は「自分本位」、売れる営業は「相手本位」
- 変わらないのは、コンフォートゾーン？

3. 購買心理がわかれば営業のやり方が変わる！

- お客様はどういう行動心理で商品を購入するのか？
- 心理学を味方につけると成績が飛躍的に伸びる
- これからはAIDMAよりAISASモデルへ

4. お客様との関係性が良くなる「傾聴力」の秘訣！

- 聴く技術の3大ポイント
- 人はなぜ他人の話を受けないのか？
- 営業パーソンの聴き方7つの鉄則

5. 本音・ニーズを引き出す「質問力」の秘訣！

- 話し上手になる必要はない
- 良い質問ができればお客様から「欲しい」と言われる
- 質問には目的により大きく2つのタイプがある

6. お客様が納得して購入する「交渉力」の秘訣！

- なぜ交渉をするのか？
- 交渉でやってはいけないこと
- クッション言葉を有効に活用する！

7. 業績向上のマインドセットと行動コミットメント

- できる営業パーソンとしてのコミットメントの作成

受講料 | IRC会員 19,800円 (税込)

会場 | 松山センタービル1号館 3階会議室

※お1人あたり | 会員以外 25,300円 (税込)

(松山市三番町四丁目9番地5)

※昼食はご用意いたしません。(会場内での飲食は可能です。)



(会場地図)

セミナーのお申し込み
・最新情報は

WEBサイト・SNSをご覧ください



お申込方法

WEBサイトから簡単にお申し込みいただけます！

IRCセミナー 検索

スマートフォンの方はこちらから



- WEBサイトのお申し込みフォームまたはFAXでお申し込みください。
- 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。

留意事項

- キャンセルのご連絡は開催日の前営業日午後0時（正午）までお願いいたします。この時刻を過ぎてのキャンセルについては、受講料を返金いたしかねますのでご了承ください。
- 定員になり次第、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。
- 同業者の方は申し込みをお断りすることがございます。あらかじめご了承ください。

会場のご案内



(会場地図)

松山センタービル1号館の入り口からお入りください。

会場 | **松山センタービル1号館**
(松山市三番町4丁目9番地5)

受講申込書

2023年11月15日(水) 開催		営業力「超」強化セミナー			
※該当する方に○を付けてください		IRC会員 ・ 会員以外			
貴社名		修了証は必要ですか	必要 ・ 不要		
業種		取引店名	伊予銀行 支店		
ご住所	〒				
連絡先	TEL :	E-mail	必ずご記入ください		
お申込責任者	[お名前]	[フリガナ]	[所属]	[役職]	
受講者名	お名前	フリガナ	所属	役職	年齢

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。

お申込み
問合せ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

[担当 川尻 / 池内 / 芳野]

愛媛県松山市湊町4丁目4-3

TEL 089-931-9705 / FAX 089-931-0201 / E-mail seminar@iyoirc.co.jp

