

【営業力強化講座】お客さま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



講師 長谷川 孝幸 氏

風土刷新コンサルタントオフィスハセガワ
主宰

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」研修としてリピート多数。これまでに5万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。(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)、「5分間逆算仕事術」(三笠書房)、「絶対失敗しないササるプレゼン」(ごきげんビジネス出版)

営業担当者にとってお客さま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さまとの「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、お客さまとの関係性や取引の質にも好循環をもたらせます。是非この機会にご参加ください。

講座内容(講義・グループ討議・発表・問答等)

- 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. 振舞いのあり方 ①最低限の礼儀 ②スピーディである ③逆算思考
 3. 行動改善

【日時】令和5年2月21日(火)

13:30~16:30

※ 13:15 ~ Zoom接続スタート

【会場】Zoomによるオンライン研修(自社または自宅等で受講)

※Zoomの環境をご自身で準備して頂く必要があります

【定員】先着40名

【対象】管理者、リーダー的立場の方

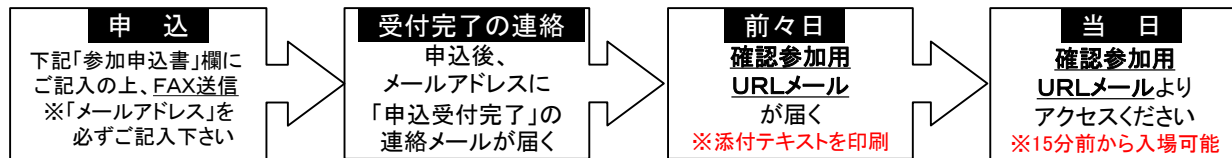
【締切日】令和5年2月14日(火)

【ご参加の際の留意事項】* 予めご了承ください

- ・必ず事前にZoomのインストールをお願い致します
- ・参加するために必要な設備(パソコン、カメラ、マイク等)ソフトウェア、通信環境等は、受講者側の責任と費用にて用意し操作するものと致します。個々の通信環境や操作の問合せにはお応え致しかねます。
- ・パソコンでの参加を推奨致します。スマホ等の場合は資料等が見えにくく、グループワークにも支障が生じる可能性があります
- ・受講中は主催者や講師からの指示に基づく画面設定・操作を行って頂きます(顔出し、名前表示、音声、ビデオ、チャットなど)進行上、受講者も常時、顔出し(カメラオン)での研修になります

Zoomは、Zoom Video Communications, Incの商標または登録商標です。

〔申込みからご参加までの流れ〕



参加申込書(楷書で丁寧に記入ください)

FAX 03-5818-2811

会社名		お取引名		支店		業種	
住所	〒	—				電話番号	— —
参加者名	ふりがな	年代	性別	メールアドレス			
		代	男・女				
参加者名	ふりがな	年代	性別	メールアドレス			
		代	男・女				

本研修の開催はどこで知りましたか。(いずれかに○印をしてください)
イ.財団よりFAX・案内で ロ.ホームページ ハ.営業系の案内 ニ.知人に誘われて ホ.その他()

この個人情報は、上記講座の開催に伴う事務・ご連絡のみに使用し、同意なく他の目的で使用したり、第三者へ開示・提示することはありません。

お問合せ: 一般財団法人 朝日中小企業経営情報センター(ACC) TEL 03-5818-1281