

営業力強化研修会

【無料】

社団法人

東京建設業協会

当協会では、各種営業の講習を実施しております。今回ご案内します研修は、建設営業という事にとらわれることなく、基本的な営業センスの強化を目的に企画しました。積極話法・質問力強化等のトレーニングを中心に構成されています。また、トレーニング以外に顧客ニーズ対応など、今後の営業活動に役立てていただける内容になっています。

この機会に関係各位のご参加をいただけますようご案内申し上げます。

開催日時

平成16年9月14日（火） 午前10時～午後4時30分（午前9時30分～受付）

テーマ

基調講義 スキのない営業スタイルを創れ！

- 大競争・大倒産時代は変わらない人が不幸になる
- 革新のポイントは「思想」「価値観」「判断基準」「行動規範」「人心を集めるビジネススタイル」
- 営業活動の脇を固める…お役立ちセンス

積極話法トレーニング（ロールプレイング）

- 顧客のストレス・ポイントを乗り越える積極話法
- ネガティブな言葉をポジティブに変換する
- お役立ちが会話の中心

顧客ニーズ対応の鉄則 ニーズ対応力＝顧客対応力

- 『潜在ニーズと顕在ニーズ』
- 『組織ニーズと個人ニーズ』
- 『満足の対応とソツのない対応』
- メンタル・スクリーンでイメージ・トレーニング

質問力強化トレーニング（ロールプレイング）

- 聞き上手とはニーズを読みきる質問上手
- ゴールを目指す質問のシナリオ
- 行動パターンはこうして変える
- バカにされる質問パターンはこれだ！
- このクセの持ち主が嫌われる

まとめ

- できない理由は言わず、上手くいく方法を追求する！

講師：ビジネススキル研究所

代表 鶴田 慎一 氏

金融機関、コンサルティング会社を経て、ビジネススキル研究所を設立、「営業戦略の革新」で企業風土を一新させ、大きな成果をあげている。
著書 「トップ営業マンの習慣が身につく本」など