

営業の存在価値は顧客親密度だ!

# 「営業の会話力」強化セミナー

—— より信頼される営業へ!顧客親密度をアップさせる会話とは ——

日時：2018年2月14日(水) 10:00am～5:00pm / 会場：オランダヒルズ森タワー24階 (裏面ご参照)

講師：有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役 いわ つき やす たか  
『M-One戦略』コンサルタント **岩月 康隆 氏**

## ●セミナーのねらい 〈対象〉営業担当者の皆さま

いつの時代においても“コミュニケーションが活発”で、“信頼される営業”が結果を残しています。お客さまのことをよく知り、お客さまの視点に立ち、お客さまとビジネス以外の接点を持っている営業こそが結果を出すのです。つまり、「お客さまとの親密度」が結果を伴います。

このセミナーで、訪問時やお客さまからの依頼対応において、顧客心理と言葉の論理を学ぶと同時に、営業担当者に不足している言い回しや会話の幅を、ロールプレイングを通じて自分のものにし、お客さまと親密度をアップさせましょう。

### ◆セミナーのポイント◆

[理論復習→リハーサル]を行なうことで、今までの自己の営業のクセ、パターンを修正し、デキル営業へ向けた気付きと行動への動機付けを行います。作成した営業トークを現場で実践活用できるよう指導いたします!

## ●カリキュラム

● 録音・録画はご遠慮願います。

### 1. 営業活動その前に! 外見・所作! “デキる営業”の5原則をチェック

- 1) 「分離動作」でキリッとした印象を与える
- 2) 「三不一陰」を払拭する
- 3) 3つのコミュニケーションを駆使する
- 4) 営業の行動でお客さまの心を鷲掴み!
- 5) 会話が弾む「営業挨拶」のやり方  
**ワーク** 3つの挨拶作成

### 2. 信頼される“営業”で顧客の心をキャッチ

- 1) 競合と同じことをしてはいないか?
- 2) お客さまの意思決定要因を知っているか?
- 3) お客さまと人間的側面情報で交流しているか?  
**ワーク** 人間的側面情報チェック

### 3. デキる営業のパターンに学べ!

- 1) 営業には飛ばしてはいけない順序がある
- 2) 今日の訪問目的は何だ? 行くことは目的ではない
- 3) 営業は準備で成果が決まる! 準備は万全か?

### 4. これだけはマスター! 営業会話の基本

- 1) 話し方、聞き方の基本
- 2) 会話が途切れない「しりとり質問」の効用  
**ワーク** しりとり質問作成トレーニング
- 3) オウム返しとSSOKで聞き役に徹する
- 4) 一貫してビジネス敬語で話す  
**ワーク** 敬語言い回しの確認

### 5. 「この人から買いたい!」と思わせる会話力

- 1) 初回訪問を成功させるには
  - ①「お断り」を前提にアポ取りトークを準備する  
**ワーク** アポ取りトークの作成
  - ②アポ取り後のアクション
- 2) 一気に親密度UP! 訪問時の会話技法
  - ①初回訪問で売り込むな!  
→訪問目的は人間関係づくり
  - ②人間関係構築の4つの法則とは
  - ③何をきっかけに話をするか?  
→訪問時の観察視座
  - ④挨拶から円滑な会話につなげるスパイラル話法  
**ワーク** スパイラルシナリオの作成
  - ⑤再訪問のための種まき
- 3) お客さまの感動につながる依頼対応力とは
  - ①大切にしていることを表現するアクション
  - ②お客さまを感動させる、そのメカニズム!
- 4) よくつかう会話をマスターせよ!
  - ①「ありがとうございます」だけでは物足りない!  
効果的な「お礼」の言い方  
**ワーク** 「お礼」用語集の作成
  - ②その言い方では営業が終わってしまう!  
「お願い」「反論」「お断り」を和らげる話法  
**ワーク** 3つの話法作成

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。



講師 有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役  
『M-One戦略』コンサルタント

いわつき やす たか  
**岩月 康隆 氏**

これまで250社以上において増収・増益を実現し、「組織営業の仕掛け人」と称される営業コンサルタント。属人的営業から脱却したい各方面の企業から依頼が絶えない。

独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部長・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供し続けている。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、「充実度NO.1講師」との評価を得ている。

●定員 40名 お申込み先着順 (お申込みはお早めにご希望いたします)  
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

●お申込み手続き

- お申込み方法
  - 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。「受講証」が届かない場合は、右記「照会先」までお問い合わせください。
  - 当社MURCホームページ(<http://www.murc.jp>)経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法
  - 銀行振込の場合…開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
  - SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
  - 三菱東京UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。

※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
- 受講お取消し
 

開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金いたします。その後のお取消しについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

●受講料 (テキスト代を含む/昼食代は含みません)

\*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

SQUET特別会員 24,840円 (うち消費税 1,840円)

SQUET一般会員 28,080円 (うち消費税 2,080円)

会員以外 33,480円 (うち消費税 2,480円)

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社  
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー  
TEL (03) 6733-1059 FAX (03) 6733-1067

Eメール [seminar-t@murc.jp](mailto:seminar-t@murc.jp)  
MURCホームページ <http://www.murc.jp>  
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内 (神谷町駅徒歩5分)

東京都港区虎ノ門 5-11-2  
オランダヒルズ森タワー 24F

【順路】東京メトロ日比谷線 神谷町駅 飯倉方面改札2番出口を右方向へ。歩道橋を渡り階段を降りる。または、虎ノ門方面改札3番出口を出て桜田通りを赤羽橋方面へ直進。  
いずれも、オランダヒルズ森タワー(1階手前にレストランとセブンイレブンあり)に入館。入口奥の高層階エレベーターで24階セミナー会場へ。

●東京メトロ日比谷線神谷町駅からのご案内



◆上記「お申込み手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛 FAX(03)6733-1067 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		「営業の会話力」強化セミナー		2018年 2/14(水)	セミナー番号 414
◆該当する番号を○で囲んでください。			◆受講料 (名分) 円		
1. SQUET特別会員 3. 提携先会員			◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。		
2. SQUET一般会員 4. 会員以外			1. 銀行振込		
<input type="checkbox"/> 三菱東京UFJ銀行お取引店 <input type="checkbox"/> 支社・支店			2. SQUET-DC法人ゴールドカード		
			3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」		
			*チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。		
会社名			住所	〒	
TEL	( )	-			
派遣責任者		氏名	所属・役職名	Eメールアドレス	
*受講証等の郵送先				セミナーのご案内をEメールでお送りします。	
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

【個人情報の取扱いについて】

\*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。  
\*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。

\*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。  
\*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。

\*ご案内のための新規登録が不要の場合は、に✓をご記入ください。  
\*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。

【お申込みをお断りする場合】

\*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。\*諸事情を考慮の上、セミナーへの出席をお断りさせていただくことがあります。

郵送不要  Eメール不要

