

# 劇的に売れるスキルを習得する 「営業力強化」セミナー

すぐに使えるトップセールスの「傾聴力」「質問力」「交渉力」を1日で学びたい営業職の方

トップセールスが実施しているスキルやテクニックをわかりやすく解説し、  
営業の初心者や苦手意識を持った人でも楽しく体得します。

開催日時

**6/22**  
[火]  
9:30  
16:30  
受付開始9:00

会場

アゴラ 静岡 7階 大会議室  
(静岡銀行呉服町 支店 ビル)

静岡市葵区追手町 (JR静岡駅から徒歩約8分)  
専門駐車場の用意はございません。  
(公共交通機関をご利用ください)

定員

54名 (1事業所4名まで)  
※定員になり次第締め切らせていただきます



## セミナープログラム

### 1 あなたの営業に対する不安は何ですか？

1. コロナで営業のやり方が変わった？  
あなたの営業の悩みとは？
2. 営業に対する悩み・不安で多い項目とは？
3. このセミナーで現実と理想とのギャップを解決する

### 2 できる営業パーソンが実践していることは？

1. トップセールスが無意識にしていること
2. 売れる営業パーソン、売れない営業パーソンの違いは？
3. コンフォートゾーンを理解する
4. あなたのコンフォートゾーンは？

### 3 トップセールスはお客様の購買心理を 読んで活用する！

1. お客様はどのような行動心理で商品を購入するのか？
2. 心理学を味方につけると営業成績が飛躍的に伸びる
3. これからはAIDMAよりAISASモデルへ

### 4 お客様との関係性を構築するトップ セールスの聴く技術

1. 聴く技術の3大ポイント
2. 人はなぜ他人の話を聞かないのか？
3. 営業パーソンの聴き方7つの鉄則

### 5 トップセールスは本音・ニーズに迫る 「質問力」が違う！

1. 話し上手になる必要はない
2. 良い質問ができればお客様から「欲しい」と言われる
3. オープンクエッションとクローズクエッション
4. 質問には目的により大きく2つのタイプがある
5. 質問力を鍛えるトレーニングメニュー

### 6 お客様が納得して購入するトップ セールスの「交渉力」

1. なぜ交渉をするのか？
2. 交渉のプロセス
3. 交渉でやってはいけないこと
4. クッション言葉を有効に活用する！

### 7 あなたの明日からの具体的行動 コミットメント

1. 今日の振り返り
2. できる営業パーソンとしてのコミットメント作成



講師 株式会社セルフ・イングループ  
わだ けん  
 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」を深く探求し、心理学、NLP、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・イングループを設立。実施する研修では、人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績に直結すると評判が高い。

**事務局より**

自称「超前向きモチベーター」  
 のパワフルな講義です。  
 受講者に自信と勇気を与え、明日から結果を出せる営業担当者  
 に変身させる研修です。

- ◆感染症の予防・拡大防止策を徹底したうえで開催いたします。検温・消毒等へのご協力をお願いいたします。
- ◆今後の感染拡大状況によっては、予定が変更となる場合がございます。
- ◆諸般の事情により、開催日程が変更、中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

受講料 (一人あたり：資料代、消費税を含む)		
申込人数 会員区分	1～2名	3～4名
維持会員	12,800円	10,000円
賛助会員	25,600円	20,000円
非会員	38,400円	30,000円

●●●● **お申込み要領** ●●●●

- ①「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送りいただくか、当研究所 (<http://www.seri.or.jp/>) またはQRコードからお申込み下さい。
- ②開催日の2週間前をめどに、「参加証」と「請求書」を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前日正午までにご連絡下さい。  
 (当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承下さい)



WEB申し込み  
 受付中!

**参加申込書 (6/22 営業力強化)**

FAX 054-250-8770				静岡経済研究所 行	
貴社名		業種		電話	
ご住所	〒			FAX	
会員区分 (いずれかに○)	<input type="radio"/> 維持会員	<input type="radio"/> 賛助会員	<input type="radio"/> 非会員	連絡 ご担当者	(所属・氏名)
連絡ご担当者 メールアドレス					
ご参加者 氏名	(フリガナ) .....	(所属・役職)			
	(フリガナ) .....	(所属・役職)			
	(フリガナ) .....	(所属・役職)			
	(フリガナ) .....	(所属・役職)			

・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込みはご遠慮下さい。  
 ・当所では、個人情報の保護に関する法律 (2003年5月30日法律第57号) に基づき、セミナーにお申し込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp/>) 「プライバシーポリシー」にてご確認ください。