

〈未来 Innovation in 九州 2019〉開催 「特別」ビジネスセミナー
ワンランク上の営業スキルの基本を身につけよう

ここで差がつく! 営業力基本スキルマスター講座

開催にあたって

2019年6月25日(火)・26日(水)にて、本会主催、ビジネス展示会「未来Innovation in 九州 2019」開催にあたり、特別ビジネスセミナーを実施いたします。

昨今のビジネス環境は非常に変化が激しくなっております。企業(団体)が今後、発展していくためには、変化に適応した経営を実践することが求められます。経営戦略、営業戦略・人事戦略など多くの企業(組織)が課題解決に向け努力をしておりますが、それを実践し、成果へと結びつけるのは“人”です。よって、重要な経営資源である“人”の育成が非常に重要となってきます。そこで、今回は、組織の重要な位置づけにある、営業ご担当者向けセミナー開催をいたします。特に、営業の基本に焦点をあてた内容で具体的に指導いたします。本では学べない、現場で活かせる内容となっております。

ぜひこの機会に新任営業担当者をはじめ、ご担当者の方々の積極的なご参加を心よりお待ちしております。

セミナーの特徴

- 営業に必要な基本スキルを具体的に学べる
- 対人営業力が身につく
- 他業種の営業担当者と接することで刺激になる
- 実践的な、現場で使える営業スキルの基本を学びたい
- 対人交渉力のスキルを上げたい
- 営業の基本を再度確認して、自信を持ちたい など

こんな方におすすめ

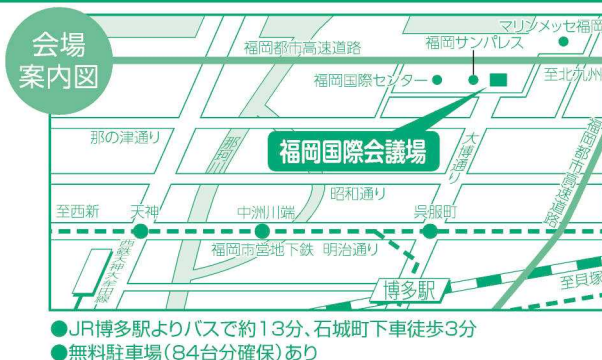
開催スケジュール 申込締切日：2019年6月24日(月)

- 日時 全 講
 全 講
 全 講
 全 講
- 〈第1講〉2019年6月25日(火) 11:00~16:00
 - 〈第2講〉2019年6月26日(水) 11:00~16:00
(※両日とも昼食休憩あり)

会場 福岡国際会議所(福岡市博多区石城町2-1)

対象 営業現場でのコミュニケーションを苦手としている方など
 新任・若手営業ご担当者 など

定員 各20名



- JR博多駅よりバスで約13分、石城町下車徒歩3分
- 無料駐車場(84台確保)あり

開催セミナー

講師 株式会社コーチングディベロップメント 代表取締役 境 英利 氏

第1講 6月25日(火) 11:00~16:00 (昼食休憩あり)

知っててよかった! 効果の上がる営業コミュニケーションスキル基本マスター講座

営業スキルの基本を具体的に学びます。営業における第一印象を良くする手法から、営業に必要な対人コミュニケーション力などを具体的に、実践方式にて学びます。

第2講 6月26日(水) 11:00~16:00 (昼食休憩あり)

商談で成果を出す! 営業における対人交渉基礎力アップ講座

対人交渉の際、相手に合わせた交渉の仕方の基本スキルを具体的に学ぶと同時に、上手に相手に伝え、共感を得るスキルも学びます。対人営業で成果を出す確率を上げる手法の基本を身につけます。

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールが届きますので、お申込み漏れ等の防止にもなります。ご検討いただければ幸いです。

WEBお申込みの流れ

- ① 一般社団法人 日本経営協会 ホームページ <http://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー/講座」を選択
- ③ 「セミナーを探す」より各入力
- ④ ご希望セミナーを選択
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。
- ⑦ お申込み完了



セミナー申込ページ



未来 Innovation in 九州 2019 ホームページ

参加料

複数あり：2名様以上ご参加で、1名につき、1,080円(税込)割引

全講受講		参加料	消費税(8%)	合計
(1名につき)	会 員	25,000円	2,000円	27,000円
	一 般	30,000円	2,400円	32,400円

各個別受講		参加料	消費税(8%)	合計
(1名につき)	会 員	15,000円	1,200円	16,200円
	一 般	20,000円	1,600円	21,600円

● プログラム

第1講 6月25日(火) 11:00~16:00 (昼食休憩あり)

知ってよかった! 効果の上がる 営業コミュニケーションスキル基本マスター講座

1. アイスブレイキング 【講義】
 - ① 諦めない事の可能性示唆と受講姿勢を整える場作り
2. これからの仕事人生を仮説として見定める
 - ① 「貴方が今求められている『営業パーソン』ってどんなイメージ?
3. あなたのモデルとなる営業パーソンorサービスパーソンは?
 - ① 印象の良い人はなぜ、相手にそう感じさせる事ができるのか
4. アイスブレイク
5. 第一印象の残像インパクト「外見力と在り方のマネジメント」
 - ① 振る舞いの影響から外見、言葉と言葉以外の残像について
6. 自社製品or自社の事を話してみよう。
7. 営業先でもフル活用できる“聴ける営業パーソン”の聴く技術
 - ① コミュニケーションはキャッチボール®デモンストレーション
 - ② 質問力の威力
 - ③ お客さまへのアクノリッジ(承認)効果を身につける
8. コミュニケーションと声(&発語の関係性)
 - ① 聞き心地の良い声の出し方と、相手の好印象の関係性とは?
9. お客さまと瞬間で繋がる接点(引き出し)の持ち方増やし方
10. 営業にも根回しを。「自分と先輩と周囲の人と」
 - ① 既にある資源に目を向ける事の可能性とは?
11. (自分自身が)喋りが苦手な人の営業方法~好き得意を強みに付ける~
 - ① 実際の事例 手紙:ブログ:Instagram:LINE
 - ② お客さまとのカジュアルなruleをもっておく ex 電話、ハガキ、お礼状
12. まとめ 今日どんな事に気づき、印象に残ったか?

第2講 6月26日(水) 11:00~16:00 (昼食休憩あり)

商談で成果を出す! 営業における 対人交渉基礎力アップ講座

1. アイスブレイキング
 - ① 「今日得たい成果があるとしたら、それは何か?」
2. アテンションを変えると、時間の経過を感じさせない技術とは?
 - ① 焦点の移動で時間の経過を忘れる(集中させたい物に集中させる)例
 - ② 共通のテーマがある、「間」に何かがあると緊張感がほぐれやすい例
3. あまり喋らない人への関わり方
 - ① ニーズを知り、コミュニケーションパターンを知る
 - ② 単語に注目し価値観を見いだす関わり合いの未来について
 - ③ 自身のニーズを知った上で、相手のニーズを感じよう
4. 営業先で交渉をする機会に備えて
 - ① 想定外の奥を想定する段取りと根回しについて
5. 自社もしくは自社製品をプレゼンテーションし、フィードバックを受ける
 - ① 良かった点を中心としたプレゼン能力ワーク
6. お客さま別コミュニケーション「4つのタイプわけ」
 - ① 結論から伝えた方がいい相手と、場を和ませてからでないと困る真逆の相手などに対してどうかかわると良いのか?
7. 明日からどんな事を実践するのか
8. 講師総評
 - ① 営業先ヘトータル50個の「弊社営業がよく使う質問」を段取りする

● 講師プロフィール

研修講師・国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ
株式会社コーチングディベロップメント 代表取締役

境 英利 氏



生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ
国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ
EQJ認定EQ(心の知能指数)プロファイラー
EQJ認定EQ(心の知能指数)トレーナー
日本産業訓練協会TWI-JI(仕事の教え方)訓練指導者資格
日本産業訓練協会TWI-JR(人の扱い方)訓練指導者資格
一般社団法人日本ストレスチェック協会ストレスマネジメント
ファシリテーター

昭和49年10月16日生まれ
学生時代よりソフトウェア開発企画などに関与し、投資家による支援を受けてゲームソフト会社を運営。
業務退任後、通信販売・卸事業法人を経営、両社においてメンバーの資源を活かすリーダーシップ実施し、驚異的な改革・効率化を実現したことから現在のコーチング専門法人経営に至る(これまでに3社経営)。
現在、官公庁、大手企業から中小企業まで、様々な業種の企業にて活躍中。わかりやすく、実践的な指導法にて好評を得ている。
・社会福祉法人コンサルティングにおいて日経誌に特集レポートされる。
・講師歴20年超、担当法人300社超、コーチング時間数6000時間超。

S-19030100-4/6-7.5

キ---リ---ト---リ---線---

一般社団法人 日本経営協会 九州本部 行 FAX : 092-431-3367 E-mail : kbs@noma.or.jp

第1講 知ってよかった効果の上がる営業コミュニケーションスキル基本マスター講座	参加 申込書	全講 60012943	※ コード	※ 登録 No.	
第2講 商談で成果を出す営業における対人交渉基礎力アップ講座		第1講 60012944			
(フリガナ)		E-mail			
会社名・団体名		TEL ()	FAX ()		
所在地	〒				
(フリガナ)		受講コース(○で囲んでください)			
参加者氏名	所属・役職	(6/25・26) 全講	(6/25) 第1講	(6/26) 第2講	
(フリガナ)					
参加者氏名	所属・役職	全講	第1講	第2講	
(フリガナ)					
参加者氏名	所属・役職	全講	第1講	第2講	

参加申込書にご記入いただいた情報は、下記の目的に使用させていただきます。

①セミナー・イベントなどの本会事業のご案内
なお、①が不要の場合は□にチェックしてください。 □ 不要

◆電算処理の関係上、項目はもれなくご記入ください。※は記入しないでください。