

営業の目的とエンゲージング・セールス

あなたが商談を進めている時、営業マンに対して

「もう少しこちらの立場をわかって欲しい」

「サービスはいいのだけれど、この営業マンと長く付き合うのは遠慮したい」

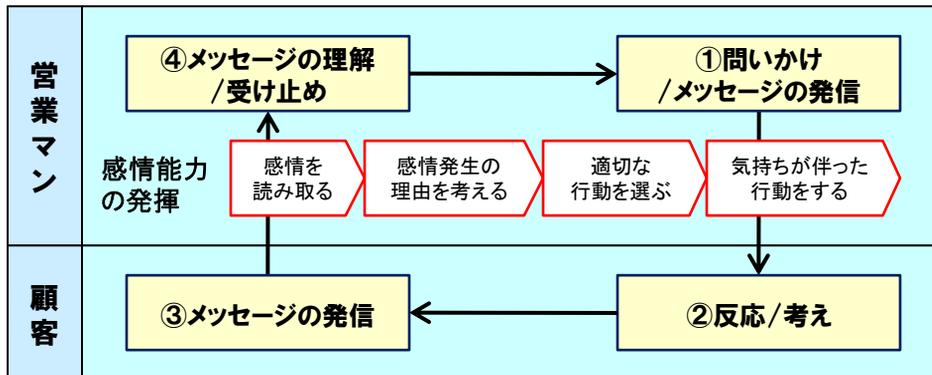
「ロジックは理解できるが、押し付けがましく感じてしまう」

と感じて、商談を打ち切り他社に発注したり、契約はしたものの後でトラブルが発生した。ということはありませんか？

ロジックだけで商談を進めても、営業はうまくいきません。できる営業マンは“ロジックと感情”を使いこなしているのです。

営業の目的は「お客さまの問題解決を通じた満足の提供」であり、営業の仕事は「お客さまが納得してサービスや製品を買うお手伝いをする事」です。納得とは理性だけでなく、気持ちあるいは感情的にも満足した状態です。営業の段階を理解し、適切なスキルを使うことは必要ですが、スキルだけに頼ってしまうとお客さまと対決する状態になってしまい、良好な関係を構築しながら商談を進めていくことが困難になってしまいます。エンゲージング・セールスでは、商談の段階で移り変わる感情の変化を理解し、感情面の適切な対応を行うことを可能にします。

営業場面での4つの感情能力の発揮の仕方



読み取り力	お客さまが抱いている感情を察する力
理解力	感情を抱く原因を理解する力
選択力	どのような対応が望ましいかを考え、選ぶ力
切り替え力	行動にふさわしい感情を作り出す力

セミナープログラム

時間	モジュール	説明
10:00-10:10	オープニング	アイスブレイク、研修の目的
10:10-11:00	エンゲージングセールスとは/感情の壁	セールスシーンにおける感情マネジメントの重要性 セールスの現場で発生する感情の壁と解消方法
11:00-12:00	営業プロセススキル①	関係づくり⇒ニーズ確認(ヒアリング)
12:00-13:00	昼食	
13:00-14:00	営業プロセススキル②	提案⇒クロージング、アフターフォロー
14:00-16:00	感情能力を高める	「読み取り力」「理解力」「選択力」「切り替え力」を高める演習 ・ビデオ演習
16:00-17:30	ロールプレイ	営業スキルと感情マネジメントの融合の仕方 エンゲージングセールストレーニングの実施方法の紹介
17:30-18:00	まとめ	感想、学んだことの共有

担当インストラクター



横井 真人

1962年生まれ。カリフォルニア大学バークレー校政治学部・経済学部卒業。株式会社リクルートにて、複数の新規事業の立ち上げに従事。営業スキル開発事業の立ち上げ時には、営業スキルプログラムの開発を行うとともに、研修ファシリテーション体系の構築とファシリテーター養成の責任者となる。その後、アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)、ジェンシスコンサルティングなどにおいて経営/人事/営業コンサルティング業務に従事。その後、EQ検査、EQに基づく組織活性を行うEIRサーチに転じる。感情マネジメントをベースとした組織・人材開発モデル、各種能力測定検査、顧客別ソリューションの他、役員・管理職だけでなく、店長、MR、コンサルタントなどを対象に幅広く研修ファシリテーション設計・実施経験を行っている。2010年株式会社アクシア 顧問に就任。



日程・場所

日時:2010年7月20日(火)
10:00~18:00

場所:株式会社ネアクシア
東京都千代田区内神田3-15-3
ISビル2F 会議室

費用:31,500円(お一人)
*当日お支払いください。
*関連書籍
「感情マネジメントがあなたのセールスを変える」
代を含みます。



お申込み/お問い合わせ

①e-mailでのお申込み

②FAXで

- ・御社名
- ・部署名、お役職
- ・ご参加者名
- ・メールアドレス
- ・TEL
- ・FAX

左記項目を午明記の上こちらのアドレスまで ⇒ ⇒ ⇒

seminar@axia-samurai21.jp

御社名		部署名・お役職	
御参加者名		メールアドレス	@
TEL	-	FAX	-

※ご記入いただいた個人情報は、今回のセミナーのお知らせのためのみ利用させていただきます。ご本人の承諾なく第三者に提供することは致しません。

7月16日(金)までにお送り下さい。FAX:03-3258-0173