

New

コースNo.

10 相手の心の動きを手にするトップセールス心理学研修

開催日 10月4日水・5日木 【2日間】
各日9:30~16:30

申込締切日 9月13日水まで

受講料納入期限 10月3日火

対象者 営業部門の管理者、リーダー、営業担当者等で、営業スキルや対人交渉力を高めたい方

開催場所 富山県中小企業研修センター (富山市赤江町1-7) 定員 30名 受講料 13,200円(税込)

ねらい

モノの売り買いの裏側には、必ず人の心理が存在しており、トップセールスマンのほとんどは販売心理を駆使した営業スタイルで実績を上げています。そのセールセンスは誰でも『後天的に身につけることができる』スキルです。そして、そのスキルは営業現場ではもちろん、職場の人間関係構築にも活用できることを学びます。

講座内容

- ① セールスを成功させるために熱意と説得よりも必要なこと
- ② 本当のトップセールスがやっている営業スタイルとは？
- ③ わずか数分の内に深い信頼関係を築くコツ
- ④ 悪用厳禁。相手の無意識にメッセージを入れる方法
- ⑤ できる人しかやっていない、成約に差が出る効果的な言葉の使い方

学びのポイント

- ビジネスの成功は10%の専門知識と90%のコミュニケーション能力
- 信頼関係を作り出すプロセスを身につける
- セールスに必要なスタンスの取り方を理解する
- 売れている営業の勝ちパターンの基本を知る
- トップセールスの必殺技を手に入れる

講師

おおくぼくにえ
大久保 邦恵氏【スマイルスイッチ 代表/
ビジネスコーチ】

■プロフィール
愛知県生まれ。前社にて保険セールスで東海エリア2000支店中10位以内を10年間キープ。エリアマネジャーとして100支店を担当後、営業力養成センターに配属。4年間で400名を超える新卒・中途採用の保険営業パーソンを指導育成後、営業部長を経て独立。ライフコーチとしてNLP心理学を活用した個人コーチングで潜在意識の変容を促す。またビジネスコーチとして企業の未来を実現するサポート等。上場企業で培ってきた管理職育成ノウハウを発展させ、中小企業のナンバー2及び社内リーダー育成に力を入れている。