

商談力・提案力向上研修

～差別化が難しい時代に伝え方で差をつける

■ねらい

人に物事を伝え、納得させるための基本原則を理解し、お客様の真の考えと決断を引き出す実践スキルを習得します。お客様目線に立ったヒアリングの基本から簡潔で分かりやすい伝え方、プロとしての信頼を獲得するための感情コントロールまで提案、説明スキルの仕組みと活用法を詳しくご紹介します。お客様との戦略的な関係構築によって商談成立を目指します。

■テーマ概要

対象：営業職

時間：1日（7時間）

人数：20名

■カリキュラム一例

内 容

1. 現状課題ディスカッション

お客様への商談、提案に関する疑問や課題

2. 説得力のある伝え方

- (1) 人を納得させる法則
- (2) 結論と理由を明確にするトレーニング

3. 質問力とまとめ力

- (1) お客様の3つの「不」とヒアリングの視点
- (2) 具体化質問と5W3Hのまとめ方
- (3) 共感と引き出しの質問力ワークショップ

4. 聴き手の記憶に残る伝え方

- (1) 簡潔に伝えることとは何か
- (2) 実例から学ぶキーワード化の効果と重要性
- (3) キーワードを使った伝え方ワークショップ

5. お客様の感情を動かす伝え方

- (1) 理性＝判断と感情＝決断の仕組みを知る
- (2) お客様の感情を動かす3つの豊かさ
- (3) 3つの豊かさを伝えるワークショップ

6. 伝える力を鍛えるトレーニング法

- (1) 日常から物事を考えることの重要性
- (2) 身の回りの出来事で考える習慣を作る
- (3) 伝える力を鍛えるワークショップ