

『カウンセリング営業 スキル&戦略』

ワークショップ^o お客さまと強固な信頼関係を構築し 成果につなげるスキルと戦略を修得する

お客さまの嗜好の変化やパンデミックの影響とともに営業スタイルの変化が求められています。しかし、わかってはいるけれどもつい昔ながらの営業スタイルで成果が出ていない方も多いのではないのでしょうか。今は提供する商品や製品が優れているだけで売れる時代ではありません。一番大事なことは、お客さまと強固な信頼関係を構築し、「この人から買いたい」と選ばれ続けることです。このコースでは、講義とグループワークを通して、最新の営業理論を知り、お客さまから信頼され、売れ続ける営業担当者になるための意識・知識・スキルそして戦略を身につけていただきます。

プログラム

- 1 オリエンテーション(自分の営業スキルは?)
- 2 セールス活動とは 購買決定要因は (5つのプロセスの理解と営業心理学の応用)
- 3 お客さまへの姿勢を示す3つのポイント (好印象・意志の伝わり方・共感を示す)
- 4 夢とニーズの創造と共有の3つのポイント (関心・質問・傾聴)
- 5 ネゴシエーション(メリットを伝える)
- 6 USPを考える(いかに差別化するか)

開催日時・場所

2024年 1月24日(水)
福岡会場
福岡銀行 本店4階
セミナールーム
福岡市中央区天神2-13-1

2024年 1月25日(木)
福岡会場
福岡銀行 本店4階
セミナールーム
福岡市中央区天神2-13-1

2024年 1月26日(金)
オンライン(Zoom)
13:00~17:00

定員

会場 各30名
オンライン 50名

対象

営業職、営業管理職
FFG経営者クラブ会員様限定

講師プロフィール

タカヤマ アリトモ
ウィル・システムズ 代表 **高山 有朋** 氏

福岡高校、西南学院大学経済学部卒業。2017年3月九州大学大学院スポーツ健康科学修了。人間環境学修士。小・中・高校・大学、コカ・コーラウエストとラグビー部で活躍。高校時代は花園出場を果たす。大学、社会人時代も選手・リーダーとして活躍、国体にも出場。CCWラグビー部引退後はマネージャー、チームディレクターとしてチーム運営・選手採用に関わり多くの経験を通して、人財育成、チームビルディングのソリューションを学習と実践で修得。仕事では営業の豊富な経験と学んだコーチング理論を活かし、主に営業の教育に携わった。2004年、さらに「人財育成」「教育」の幅を広げるために、人財育成コンサルタント会社に転職。営業部長として多くの企業を新規開拓し、営業およびコンサルタントとして活躍した。2012年1月に独立し、個人と組織の成長、成果、そして幸福のための真のパートナーになる をミッションとしてウィル・システムズ代表として、組織開発・人財育成に全力で取り組んでいる。個人と組織に気づき・行動、変革をもたらすために、現場で鍛えた豊富な経験とノウハウ、そして心理学的アプローチを活かした熱いインストラクションを武器に独立から現在までの10年間で約200社のべ4万人以上に対して研修・講演・コンサルティングを実施してきた。具体的には、様々な企業を対象とする研修(管理者研修・営業研修・女性活躍推進)等に加え、実践につなげるためにコーチング、カウンセリング、レジリエンス強化によるサポートも実施。また、組織や企業スポーツチームのチームビルディングやキャリアコンサルティング、メンタル強化にも取り組んでいる。

受講料

無料

主催

FFG経営者クラブ、福岡銀行、熊本銀行、十八親和銀行、
FFGビジネスコンサルティング

お申込み人数：全日程を通して1社2名様までの参加申込にてお願いいたします。
FFGビジネスコンサルティングのホームページにアクセスの上、「セミナー・研修会」の「募集中のセミナー」よりお申込みください。 <https://www.ffgbc.com/>

お申込期限：各開催日の5営業日前まで

お申込み
お問い合わせ先

TEL.092-723-2241
FAX.092-721-9258

株式会社FFGビジネスコンサルティング内
FFG経営者クラブ事務局
〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1
受付時間 9:00~17:00 (但し、銀行休業日は除く)

『カウンセリング営業 スキル&戦略』ワークショップ

お申込み方法

1. 下記のホームページにアクセスの上、『セミナー・研修会』の「募集中のセミナー」よりお申込みください。

FFGビジネスコンサルティングホームページ <https://www.ffgbc.com/>

2. セミナー開催4営業日前に、お申込時にご登録いただいたメールアドレスにセミナーの詳細をお送りします。



上記お申込みが難しい場合は、電子メールでもお受付しております。

電子メール 送信先: ffgkcj@ffgbc.com (FFG経営者クラブ事務局)

以下の情報をお送りください。

- ① 会員番号 ※ご不明な場合は未記入でも差支えございません。
- ② 貴社名
- ③ お申込み責任者様の氏名
- ④ ご参加者様の役職
- ⑤ ご参加者様の氏名(フリガナ)
- ⑥ 電話番号
- ⑦ メールアドレス ※当日のご案内や、セミナーのURLをお送りするアドレスです。
- ⑧ ご参加をご希望のセミナー日程
- ⑨ Sustainable Scale Index利用者であり、人財育成・研修応援プランの特典利用である場合は、その旨をご入力ください。

ご注意事項

【会場参加の場合】

- お申込責任者さまへ電子メールにて受講票をお送りいたします。当日、受付まで必ずご持参いただき、ご提出ください。
- 当日は12時30分より受付を開始いたします。
- キャンセル・ご変更の場合は、必ずFFG経営者クラブ運営事務局(092-723-2241)までご連絡ください。

【オンラインご参加の場合】

- 受講者お1人につき、パソコン又はタブレット1台をご用意ください。
- カメラとマイクを常時オンにして参加いただく講座です。
- 同一会場から複数名が受講される場合、ハウリング防止のため、マイク付イヤホン又はヘッドセットでご参加ください。
- 当日は12時45分までにZoomへの入室を完了ください。
- キャンセル・ご変更の場合は、必ずFFG経営者クラブ運営事務局(092-723-2241)までご連絡ください。

ご留意事項

※ご記入いただきました情報は、FFG経営者クラブ、福岡銀行、熊本銀行、十八親和銀行、FFGビジネスコンサルティング、ウィル・システムズにおいて、本セミナーの円滑な運営のためにのみ利用させていただきます。

※当日のセミナーの入退室管理は、FFGビジネスコンサルティングが行います。

※セミナーの録音、録画は固くお断りいたします。

※セミナーへのご参加が不適当と判断した場合には、セミナーへのご参加をお断りする場合がございます。

※インターネット接続にかかる通信料は受講者の負担となります。

※通信環境は、光回線、かつ有線で接続できるPCと環境を推奨いたします。通信環境によっては、音声・映像が途切れる等、障害が発生する可能性があります。

お申込み
お問い合わせ先

株式会社FFGビジネスコンサルティング内
FFG経営者クラブ事務局
TEL.092-723-2241 FAX.092-721-9258

〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1
受付時間 9:00~17:00 (但し、銀行休業日は除く)