

カリキュラム

コースコード：21-108

中小企業大学校 直方校

タイトル	営業担当者の信頼を高めるビジネス心理学（博多）				
サブタイトル	営業テクニックを学ぶ前に知っておきたい「基本」と「心構え」				
研修のねらい	<p>営業活動はいろいろな価値観や立場・状況のお客様とかかわり合い、信頼関係を構築して成果につなげていく仕事ですので、いろいろなタイプの人と柔軟に接していくための「基本」が間違ってしまうと、とても辛い仕事になってしまいます。信頼される営業担当者になるためには人の心理を正しく理解し、原理原則を踏まえた上で試行と実践を繰り返しながら、独自の営業スタイルを確立していくことが重要となります。</p> <p>本研修では、営業担当者が着実にステップアップしていくための第一歩として、「望ましい人とかかわり方」を心理学の視点から演習を交えて実践的に学んでいただいた上で、個性や強みを活かした「理想の営業担当者」になるための今後の努力目標を検討していただきます。</p>				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動で相手の心理に沿ったかかわり方を実践するための基礎知識を学びます。 ・営業活動における場面や状況別に心理学を実践するポイントをわかりやすく解説します。 ・自身の営業活動を振り返り、心理学を活用した今後の向上策を検討します。 				
日程	2021年5月19日（水）～5月20日（木）	日数	2日	時間数	12時間
対象者	管理者、新任管理者	定員	30名	受講料	22,000円
	<ul style="list-style-type: none"> ・営業の基本や考え方をしっかりと学びたい方 ・自分らしい営業スタイルを確立するためのヒントが欲しい方 ・他部門から営業部門に配属され悩んでいる方 	会場	TKP博多駅前シティセンター （福岡市博多区博多駅前3-2-1 日本生命博多駅前ビル8F）		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
5/19 （水）	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション		株式会社Woomax 人財開発マネージャー 青柳 未央
	9:30～12:30	人の心理から考える 顧客とのかかわり方の基本	<p>顧客が商品やサービスを買う時、営業担当者の何を見て、どのようなポイントで最終的な判断をするのかについて、事例を交えながら、心理学の切り口からわかりやすく解説します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人はどのような営業パーソンから買いたいのか ・嫌われる言動、好かれる言動 ・事例から考える理想の営業担当者 ・成果の高い営業パーソンの読心術 	
	13:30～16:30	営業担当者の信頼を高める ビジネス心理学の実践法	<p>日々の営業活動において、顧客との信頼関係を着実に深めていくために活用したい心理学の実践ポイントについて、事例や演習を交えながらわかりやすく学んでいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・タイプ別に見た「頼りになる営業担当者」との共通点 ・好感度を効果的に上げる言動 ・人を元気にする笑顔と言葉 ・購買意欲が高まるメカニズム ・クレームや営業で失敗した時の対応策 ・飛び込み営業の留意点 	
5/20 （木）	9:30～12:30	明日から実践！自分らしい 営業スタイルの確立 （演習）	<p>研修のまとめとして、これまでに学んだ内容を踏まえ、自分らしい営業スタイルの確立に向けた課題や努力目標について、グループディスカッションを交えて検討していただき、研修の成果としてお持ち帰りいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自身の営業スタイルのチェック ・理想の営業スタイルとその確立に向けた課題 ・明日からの営業活動における努力目標 ・講師からのアドバイス 	
	13:30～16:30	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
青柳 未央 （あおやぎ みお） 株式会社Woomax 人財開発マネージャー	1980年生まれ。九州大学大学院を卒業後、NTTコムウェア株式会社に就職。システム開発に従事する傍ら若手育成業務にて研修や面談にも注力。2013年双子育児と仕事の両立に悩んだことをきっかけにキャリアコンサルタント資格を取得。社内外でキャリアに関するワークショップ講師、講演活動を行う。2015年独立してフリーの講師として活動。2017年4月Woomax シニアコンサルタントとして入社。

備考

※全日とも、12:30～13:30は休憩時間となります。
※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。