

「あなたらしい」営業スタイルを身につける ビジネス心理学を活用した営業実践講座

研修のねらい

営業活動は価値観や立場・状況の異なるお客様とかわり合い、信頼関係を構築して成果につなげていく仕事ですが、いろいろなタイプのお客様を相手に柔軟に営業活動を実践して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。

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に、「人との望ましいかわり方」を心理学の視点から演習を交えて実践的に学んだ上で、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ます。

研修のポイント

- ☑ 営業活動で相手の心理に沿った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ビジネス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、ビジネス心理学を活用した今後の向上策を検討します

研修期間

2023年 **5/17** 水～**19** 金
全3日間 (21時間)

対象者

**経営者・経営幹部・営業部門の
管理者・リーダー 等**

- ・ビジネス心理学を学びたい方
- ・営業担当者が着実にステップアップするための心理学を学びたい方
- ・人との望ましいかわり方を学びたい方

定員 **20**名

受講料 **32,000**円(税込)

※宿泊費は含まれません。
※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

フォレスト仙台

宮城県仙台市青葉区柏木 1-2-45

月日	時間	科目	内容
5/17 水	9:30-17:30	人の心理から考える 顧客とのかかわり方の 基本	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。 ・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
5/18 木	9:30-17:30	営業パーソンの信頼を 高めるビジネス心理学の 実践法	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びます。 ・タイプ別に見た「頼りになる営業担当者」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
5/19 金	9:30-17:30	明日から実践！ 自分らしい営業スタイル の確立 (演習)	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、研修の成果として持ち帰ります。 ・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

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)

株式会社 Woomax パートナー講師

松本 昌子 (まつもと あつこ)

高校卒業後、ニュージーランドに1年間語学留学。帰国後は法人営業に従事。

販売・営業の仕事の傍ら、司会養成学校に通い司会業に従事。

2006年8月、名古屋の人材育成研修会社について人材開発コンサルタントとして勤務。

2012年8月、Woomax人材開発研修講師として、ビジネスマナー、コーチング、キャリアデザインを担当。2018年8月、Woomaxパートナー講師となり、大手製造業、金融業、IT関連企業など数多くの企業や大学において研修を担当している。