

～トップ営業マンが実践している～ 「商談上手になる秘訣」講座

顧客志向と論理的コミュニケーションで差をつけるプロフェッショナル営業

企業がビジネスを存続させるために営業に求められる役割はますます重要となってきています。そのような中「営業力がなくて自社の商品が売れない」「相手の納得を得るためにどのように提案すればよいかわからない」という方は多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、優れた実績を出し続けている営業プロフェッショナルが行っている「安定して高い成果が出せる」商談の基本的な考え方とコミュニケーション術をお伝えします。

●講座内容

1. プロフェッショナル営業は何が違うのか

- ① 価値の源泉が「モノ」から「ココロ」へ ② デキる営業になるための条件

2. 信頼できる営業と思われるために

- ① 成功確率の高いアポイントの取り方 ② 情報力が営業を変える ③ 商談のきっかけを引き出す傾聴力

3. 商談の事前準備と進め方

- ① 顧客の「暗黙の欲求」を理解する ② 相手の納得を得る提案シナリオの構築
③ 商談の主導権を握るコミュニケーション術

4. 非対面型での営業力の高め方

- ① オンライン商談の事前準備 ② オンライン商談の流れと成功のポイント
③ オンライン商談の事後フォロー

●開催要項

※今回のセミナーは、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、「①会場で受講」と「②オンライン受講」の2通りの参加方法からお選びいただけます。

▽日時 令和3年2月25日(木) 13:30～16:00

▽申込期限 令和3年2月17日(水) ※キャンセルされる場合も2月17日までにご連絡ください。

▽受講方法 **①会場で受講される方** ※講師は別会場からのライブ配信にて講義を行います

◇場所 サン・リフレ函館 2階大会議室 (函館市大森町2-14)

◇定員 30名 (※感染拡大防止のため定員になり次第、締め切らせて頂きます)

②オンライン受講される方

◇場所 指定なし **Zoomを使用します**

◇定員 なし (※有線LANケーブルやWi-Fi環境はご自身で整えてください)

▽受講料 会員1名につき1,000円 (非会員3,000円)

※①・②のどちらの場合でも受講料は変わりません

▽講師 **ナレッジフォース・パートナーズ 代表 藤原 敬行 氏**

▽振込先 北洋銀行函館中央支店 普通預金 600560

▽申込先 〒040-0001 函館市五稜郭町16-13函館青色会館3階 公益社団法人函館法人会

TEL: 54-9369 / FAX: 54-9368

▽申込方法 裏面の申込書に必要事項をご記入いただき、FAXまたはHPよりお申し込みください。

②オンライン受講を選択の場合は、後日Zoomの招待メールを送付いたします。

※当会の女性部会では社会貢献活動の一環として社会福祉施設への「タオル」寄贈活動をしております。寄贈して頂けるタオルがございましたら、セミナー会場でも受け付けておりますので、ご持参頂ければ幸いです。

●セミナー受講方法について

① 会場で受講を希望される方

- ・下記、「受講申込書」に必要事項をご記入いただき、FAXにてお申し込みください。
 - ・セミナー当日は、これまでのセミナーと同じく、会場(サン・リフレ函館2階会議室)までお越しください。
 - ・受講料につきましては、当日会場でお支払いいただくか、事前にお振込み下さい。
- ※無料受講券を利用する場合は、当日会場にご持参ください。

② オンライン受講を希望される方

- ・「インターネットに接続できる環境があること」が前提となります。
 - ・今回は「Zoom」を使用してのセミナーとなります。
 - ・本セミナーにて使用するテキストは、後日郵送いたします。(データでの送付は行いません。)
 - ・事前にZoomのアプリをご自身の端末(パソコン・タブレット等)にインストールするようお願いいたします。
 - ・セミナー当日になりましたら、事前にお送りする「Zoomの招待メール」に記載されたURLをクリックしていただければご参加できます。
 - ・受講料につきましては、申込期限日までにお振込みください。
- ※無料受講券を利用する場合はお手数ですが、函館法人会まで郵送してください。

●受講にあたってのお願い

① 会場で受講を希望される方

・必ずマスクを着用のうえご参加くださいますようお願いいたします。発熱や風邪等の症状がある方、体調の悪い方のご参加はお控えください。セミナー実施にあたりましては、会場の換気・ソーシャルディスタンスに配慮した配席・参加者席の事前消毒・消毒用アルコールの設置・運営側の手洗いとマスクの着用の徹底等、新型コロナウイルス感染予防に努めてまいります。また、開催日までの状況変化により、中止または延期とさせていただきますのであらかじめご了承ください。

② オンライン受講を希望される方

- ・オンライン聴講に際しての受講環境(PC、スマートフォン等の端末環境やインターネット通信環境等)は受講者ご自身で確保をお願い致します。
- ・本セミナーを受講する際のインターネット接続費用、通信費用等は受講者にてご負担ください。
- ・受講者の端末(PC、スマートフォン等)環境やインターネット通信状況によっては、本セミナーにご参加頂けない場合や、接続が不安定(映像や音声乱れや遅延等)になる場合がございます。この場合、配信者(講演者)及び法人会では一切の責任を負いませんので、あらかじめ受講環境をご確認くださいようお願い致します。
- ・本セミナーで提供するスライド、動画、画像、音声等のコンテンツの全部または一部は、本セミナーの受講用途でのみご利用ください。
- ・無断で、本セミナー資料およびコンテンツの複製(テキストの印刷、静止画でのキャプチャ、録音・録画等を含む)、上映、公衆送信、展示、頒布、譲渡、貸与、翻案、翻訳、二次的利用等を行うことは、著作権侵害となる場合があります。また講演者等の肖像権を侵害する行為にもなる場合がありますため、おやめください。

-----キリトリ線-----

公益社団法人 函館法人会 行 (FAX:0138-54-9368)

『～トップ営業マンが実践している～「商談上手になる秘訣」講座』申込書

会社名		TEL	
所在地		FAX	
メールアドレス		連絡担当者	
参加者①		参加者②	
受講方法	<input type="checkbox"/> ①会場で受講 <input type="checkbox"/> ②オンライン	無料受講券	<input type="checkbox"/> 利用する (枚) <input type="checkbox"/> 利用しない

※ オンライン受講希望の方は、必ずメールアドレスをご記入ください

※ 無料受講券ご利用の際は当日会場にご持参ください。(オンライン受講の場合は郵送してください)

※ 会場で受講される場合は、駐車場の台数に限りがございますのでご注意ください。尚、駐車券を受付の認証機に通すと2時間まで無料ですが、それ以降は30分につき100円となっておりますので、ご了承ください。

※ 当会ホームページからもお申込みが可能です。 <http://www.hakodate-hojinkai.or.jp/semina/index.html>