

新企画

若手・中堅  
向け

# 応酬話法を動画で振り返る! 営業交渉力向上研修

営業成果が伸びない理由の一つに、営業担当者自身の交渉力が影響しています。この研修では、普段の営業場面ごとに行うロールプレイングを撮影します。客観的に自身の姿を振り返り、交渉相手に悪影響をあたえている自身のクセや所作などを知り、交渉に挑む際の立ち居振る舞いにおける改善点を確認します。また、交渉における場面を振り返ることで、「場」の作り方や会話の組み立て方などを再点検し、明日から実践できる交渉力テクニックの習得を図ります。

- 対象 / ◆訪問型を主とする営業、販売担当、リーダーの方  
◆交渉スキルを向上させたい方

ID18121

- 日時 / **2019年2月15日(金) 10:00~17:00** 【広島】キャリアプランニング広島支社(東急ハンズ横)

- 受講料 / お一人様 **20,000円(税抜)** ※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません ● 定員 / 8名

講師

山岡 哲也 氏

大手ゼネコン会社を経て、大手訪問販売会社の営業に従事。優れた営業手腕をいかに発揮し、入社2ヶ月で役職に就任、その5ヶ月後には営業所責任者として、スタッフの育成・教育でも実績を上げる。その後、人材派遣業界にて新規ビジネス立ち上げや中国進出の責任者を全うし、独立。現在は中国ビジネスや新規事業開発のコンサルティングに携わりながら、セミナー講師としても活躍。心理戦や対人戦略に精通し、交渉に有効な話法のコツを実践的に学べる研修で好評を得ている。株式会社賢嶺 代表取締役。



## ▶ プログラム内容

### ◆交渉がうまく進まない理由

<講義、ワーク>

- └思い込みの罠
- └スキーマ
- └相手の立場に立って考える

### ◆自身の営業を振り返る

<動画撮影によるロールプレイ&フィードバック>

- └立ち居振る舞い、動作を振り返る
- └言葉遣い、話し方を振り返る

### ◆ノンバーバルコミュニケーションのポイント

<講義、ペアワーク>

- └しぐさで相手の心を知る
- └共感を伝える方法

### ◆ワンランク上の営業を目指して

<動画撮影によるロールプレイ&フィードバック>

- └動画撮影の振り返りと講義をふまえた応対を実践し、振り返る

### ◆質問力の高め方<講義>

- └本音の出る環境の作り方
- └効果的な質問の基礎的手法
- └答えやすい質問手法

### ◆まとめ<発表>

- └我々が目指すものは何か

お申込みはFAX又はHPで



**086-224-0878**



**https://capla-kensyu.jp/**

事業所名	申込責任者氏名	部署・役職	
所在地 〒			
TEL ( ) -	FAX ( ) -		
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢	
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢	

※2019年2月8日(金)以降のキャンセルは、事務手数料として受講料の半額をご請求させていただきます。※申込み人数が研修実施に必要な最低人数に達しない場合は、やむを得ずセミナーを中止する場合がございます。予めご了承ください。※【個人情報の取り扱いについて】お客さまにご提供いただいた個人情報は、本件に関する情報や当社サービスのご提供に限り使用させていただきます。



キャリアプランニング

Tel.086-224-8221  
Fax.086-224-0878

受付時間:月~金(土・日・祝除く)9:00~18:00  
〒700-0901 岡山市北区本町6-36 第一セントラルビル1F  
株式会社キャリアプランニング 教育・コンサルティング事業部

弊社営業担当印

2018  
CKS

CAREER PLANNING

厚生労働大臣許可番号

<有料職業紹介事業>33-1-010032  
<労働者派遣事業>派33-010011



※Faxでのお申込みは24時間受付けております

**https://capla-kensyu.jp/**