

営業成績が上がらない方、営業成績が頭打ちか減少傾向にある方へ。

会場受講



オンライン受講 (Zoom)



中産連

# 売上予算を必ず達成する人が 営業シーンで実践している



## 「言い換え(言葉の選び方&使い方)の技術」

～今までの固定観念が変わり、即効性の高い成果が出せる決定的なノウハウ!～

とき

2024年 5月 21日 (火) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加  
いただきたい方

### ● 再現性の高い営業成果を出したい営業職の方

※特に  正直、顧客の満足よりも自分の売上成績のことを優先に考えている方

提案や商談ではいいところまでいくが、成約(契約)がなかなか取れない方

これまで築き上げた営業スタイルが通用しなくなり、成果が頭打ちか減少傾向にある方

⇒  に1つでも当てはまる方は、ご参加いただくと成果につながる可能性が高い研修です!

「非常にシンプル」×「習得に時間がかからない」×「成果が早く出る」

新規訪問先や既存顧客から新しい契約がみるみる取れるようになるスキルを身につける!

営業職の方に今の課題や悩みをきいてみますと「ニーズ把握力」「提案力」「会話力」「クロージング力」などが多くあがってきます。しかし、これらの解決は表層的かつ部分的なアプローチにすぎず、解決しても悩みがなくなることはないと感じている方は多くありません。

なぜなら、それらを解決しても“いつでも・どんな顧客でも・安定的に契約が取れる”という「営業成果の再現性」が担保されたスキルを身につけたとは言い切れないからです。では実際、「営業成果の再現性」を担保するスキルは本当にあるのでしょうか?

例えば、傍から見てあまり頑張っているように見えないのにいつも予算を達成してしまう人や、浮き沈みが少なく安定的に必ず成果を出してくる人は**自分の中に必ずといっていいほど「成功法則や具体的な行動指針」を持っています。**

ただ、彼らにとって「成功法則や具体的な行動指針」は様々な苦労や試行錯誤の果てに獲得したスキルですので、多くは語ってくれません。やすやすと同僚に教えないでしょうし、更にやっかいなのはマネージャーやリーダーになっても出し惜しみして公開・伝授しないこともままあります。また、仮に公開・伝授してくれる心の広い方がいたとしても、それを受け入れる同僚や部下側にも自尊心やプライドがありますので、うまく落とし込むことは簡単ではないのです。

そこで、「再現性の高い営業成果」を求める方には、本研修でその全容を学んでいただきたいと思えます。**習得までに時間や労力を要するスキルやノウハウでもなければセンスや才能も全く関係なく、大変扱いやすい「言い換え(言葉の選び方と使い方)の技術」であって、必要なのは小さな工夫だけです。**

### ■ 会社員として200人の営業職の中で1位の業績を残し、コンサルタントとしては1万人の営業職を変えたノウハウです!

本研修の講師は、営業職時代の初期においては、なかなか業績を出せなかったのですが、ハイパフォーマーの先輩や同僚の行動を観察して徹底的にマネをして自身の工夫を加えた結果、**営業職200人の中で業績1位を複数年にわたって出したご経験**をお持ちです。更には、コンサルタントとして営業職の支援や育成を行うようになってからも、**しっかり業績を出せる方と出せない方との「言い換え(言葉の選び方と使い方)の技術」の工夫に差があることに気づき、その後1万人の営業職の業績アップに寄与してきました。**本研修のプログラムは、それらを体系化&簡略化したものになります。

実際に、研修参加者やコンサルティングの支援先企業様からも、

● 「巷の営業ノウハウと比較して、断然分かりやすく、習得も簡単だった」

● 「どんな言葉を使ったらNGかOKかが対比でわかるので、納得感満載で実践しやすかった」

● 「半信半疑ながらも、分かりやすかったので試してみたら、新規契約や既存取引先の拡大案件も取得できるようになり、その効果に驚いた」

● 「言葉のチョイスと使い方の習得というのは実は盲点だったのか、実践して数ヶ月で成果が出たので、効果てきめんでした」

● 「この知識やノウハウ、自分なら率直に公開したくないと思いますが、講師の方は太っ腹だと思います」

というお声をいただいていることから、**他の営業スキルやノウハウと単純に比較しても、インパクトのある効果が早期に出やすい方法**といえます。

実際の研修では、**営業職の方々からのニーズと業績アップへの即効性が高い下記「5つの場面」**における「言い換え(言葉の選び方と使い方)の技術」を加え、実際にどのように使うと効果が出るのかをしっかりとお伝えします。

場面1 顧客と心の距離を近づけたい時

場面2 うまくヒアリングしたい時

場面3 交渉や折衝が必要な時

場面4 顧客のタイプで接し方を変えたい時

場面5 顧客からの過度な要求を回避したい時

「頑張っているのに業績が上がらない…」 「色々工夫をしているのに成果にバラつきがある…」 「自分の性格を変えたりして自分に強いストレスをかけるのではなく、できるだけ自分の心に正直のまま営業成績が出せるようになりたい!」。このような方にとって、本研修は営業成績が上昇に転じるターニングポイントになり、今までとは大きく違った景色が見えるようになるかもしれません。ぜひ、この機会にご参加ください。

# ◆ 研修プログラム (9:30~16:30)

<b>1. 好印象を残すコツと工夫の例</b> <span style="float: right;">演習</span> (1)挨拶の工夫 (2)珍しい苗字など会話での工夫 (3)その他の様々な工夫 <b>2. 相手との心の距離を近くなる「言葉の選び方・使い方」</b> <span style="float: right;">演習</span> (1)雑談の進め方のコツ (2)自己開示とフィードバックのしかた <b>3. ヒアリング力を高めて、営業の成果と効率を出す「言葉の選び方・使い方」</b> <span style="float: right;">演習</span> (1)人の話を聞くコツ (2)話を拡大する質問・限定する質問 (3)二度手間にならないやり取りのしかた	<b>4. お客様の“タイプ別”でアプローチを変える「言葉の選び方・使い方」</b> <span style="float: right;">演習</span> (1)ソーシャルスタイル別のアプローチの変え方 (2)人の優位感覚別のアプローチの変え方 <b>5. “交渉・折衝”の場面で成約に近づける「言葉の選び方・使い方」</b> <span style="float: right;">演習</span> (1)購入度合い(顧客の本気度)を探るには (2)お客様の背中をソッと押す言葉 (3)ソフトに交渉し、ありがたい利益を確保する駆け引き <b>6. 顧客からの誘いを上手に断りたい時の「言葉の選び方・使い方」</b> <span style="float: right;">演習</span> (1)顧客に不快感を感じさせない方法 <b>7. 研修のまとめ</b> ・総まとめ、決意表明、講師フィードバック
--	---

## 講師

### 中産連パートナー講師 (営業コンサルタント)

大学時代にAI(人工知能)を学び、ITエンジニアとして就職するも、人と直接会話することの魅力に惹かれ、営業職へキャリアチェンジする。その後、電子部品メーカー、半導体商社などでコモディティ化した商品(材)の法人営業を経験し、所属企業全社で前年比150%以上の営業数字を達成するなど、全国200名中・売上1位、最高で3億円/月の売上を記録を残したこともある。また、営業マネージャーとしても年上部下を含め25人をマネジメントした経験を持つ。  
 現在は、BtoBの法人営業研修、営業コミュニケーション研修、プレゼンテーション研修を中心とする研修講師として活躍中。柔和で丁寧、参加者に寄り添った分かり易い解説が好評。受講者は延べ1万人以上を超える。

### 売上予算を必ず達成する人が営業シーンで実践している「言い換え(言葉の選び方&使い方)の技術」(5/21) 参加要項/参加申込書

<b>参加費 (1名様)</b>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th></th> <th>中産連会員</th> <th>中産連会員外</th> </tr> <tr> <td>セミナー受講のみ</td> <td>36,300円(消費税込)</td> <td>41,800円(消費税込)</td> </tr> <tr> <td>フォローアップ(事後行動支援)付き★</td> <td>42,900円(消費税込)</td> <td>48,400円(消費税込)</td> </tr> </table>		中産連会員	中産連会員外	セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)	フォローアップ(事後行動支援)付き★	42,900円(消費税込)	48,400円(消費税込)	★ラーニングコーチが、1ヶ月間にわたって、より着実な習得と実践力向上をサポートいたします！
	中産連会員	中産連会員外									
セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)									
フォローアップ(事後行動支援)付き★	42,900円(消費税込)	48,400円(消費税込)									
<b>申込方法</b>	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。										
<b>受講までの流れ</b>	<会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご利用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。										
<b>キャンセルについて</b>	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 ・会場受講の場合：開催日の前日(土日祝日を除く)：当日・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合：テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。										
<b>申込み・問合せ先</b>	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 e-mail:kohashikawa@chusanren.or.jp										

会社名 \_\_\_\_\_ 年 月 日

〒 \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

フォローアップ(事後行動支援)を希望(✓)	参加形態	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス
	<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン				
	<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン				
	<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン				

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

<b>会社概要</b>	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。
		百万円	人	<input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
	中部産業連盟会員(○印をお付けください)			会員 ・ 会員外



FAX **0120-342-340**

マネジメント研修事業部 小橋川 行  
 セミナーNo.2900