

営業コミュニケーションが苦手な方へ

一般社団法人 中部産業連盟
中産連

オンライン受講
(Zoom)

"内向的・口下手・あがり症"

の人のための営業実践術

～見、営業マンに不利に見える性格や気質を“強み”として活かす方法が分かる“ターニングポイント”になる研修～

と き

2022年 10月 25日(火) <1日研修 10:00～17:00>

開催形式

オンライン開催 (Zoom)

ご参加
いただきたい方

- 内向的・口下手・あがり症の営業担当の方
- コミュニケーションがうまく取れないことで営業成績が上がらない方
- 営業コミュニケーションが苦手な方で、どん底な状態からいかに這い上がってトップ営業にまでなったか、その方法を知りたい方

① 以下のような課題をお持ちの方、以下のような状況でお困りの方にご参加いただくと効果的です

1. 無理して売り込みをしたくないが、成約率は高くしたい。
2. シャベるのが苦手で、営業トークや商品説明ばかりしてしまい、案の定なかなか契約が取れない。
3. いかにお客様にしゃべってもらい、話を弾ませ、契約に導いていけるのかといった商談スキルが欲しい。
4. 内向的な方・口下手な方・あがり症でもトップセールスが取れた方、一時的なマグレではなく、再現性のある方法を教えてもらいたい。
5. 営業に全く向いてない性格なのに、営業を担当することになってしまい困っている。
6. 今まで色々なセミナーに参加したり、ビジネス本を読んだりしてきたが、結局は元の自分に戻ってしまう。
7. 昭和風の気合いや根性論は肌に合わないし、正直嫌いなので、テンションを乱高下させることなく継続的に契約を取れるようになりたい。
8. 家族や友人なら普通にリラックスして話せるのに、お客様が相手だとどうしても緊張してうまく話せなくなる。
9. 営業マンは、よく「聴く」ことが大切と言われていたが、なかなかうまくできない。うまく「聴く」ことができるスキルを身につけたい。
10. 上司や会社からのプレッシャーで営業活動をするのが辛い。正直、もうダメかもしれない。

② 研修で学べること

1. 内向型・口下手・あがり症の苦手意識(弱み)を「強み」に変えるマインドセット(自分の性格の捉え直して、新しい考え方を発見する)
2. うまくしゃべるのではなく、「気持ちよくしゃべってもらう」「カウンセラーのように聴く」方法
3. どうやって成果の再現性を高めていくか、日々実践していきたいポイント
4. 講師自身が内向的・口下手・あがり症の性格を営業面でどうやって強みに変えていったのか(どん底からどう這い上がったか? 転機のきっかけは?)
5. 売れる人と売れない人が、それぞれ無意識に持ってしまう気持ちの違い
6. 「頑張ると売れなくなる、頑張らないと売れるようになる」という本当の意味
7. 無理してポジティブな自分を演じることなく、自然体で無理のない状態で売れるようになる方法
8. シャベりがうまいのに売れない理由、饒舌に話せるのになぜか売れない理由

③ 研修後に現れる効果

1. 営業に対する自分の考え方が大きく変わり、内向型・口下手・あがり症のコンプレックスが大幅に解消されます
2. 無理して自分を演出することがなくなり、リラックスして素の自分の状態で契約が取れるようになっていきます
3. 営業成績が漸増(人によっては、急増する方もいます)していきます
4. これまで疑い色だった自分自身の営業力に対して、新たな自信が得られるようになっていきます
5. 営業が楽しくなり、醍醐味が感じられるようになります。更に、新しい発想や工夫が生まれ、もっと売れていくようになります

◆ 研修フォローアップのお勧め



研修で学んだ後は、いかに実践し続け、忘れない状態を作るかが最も大切です。何も手立てを講じないと、人は必ず忘れてしまいます。折角習得したスキルを活かすも殺すも皆様次第です。**本研修のフォローアップでは、皆様にアクションプランを立てていただき、ラーニングコーチがスキルの定着と発展のためのサポートをいたします。**

"内向的・口下手・あがり症"の人のための営業実践術

講師

中産連パートナー講師（営業コンサルタント）

1962年生まれ。幼少期から極度の人見知りで、小中高校生時代クラスで一番無口な性格。特に小学校の通知表にはいつも「もっと積極的になろう」と書かれていた。大学卒業後、大手精密機械メーカーに入社後、リクルートに転職。リクルート社内でも異色な「しゃべれない営業スタイル」にもかかわらず、入社10か月目にして営業成約率が全国トップになる。「口下手・あがり症・内向的な性格」でもやり方次第でトップクラスの営業成績を残せるという強い自信を得る。1994年に独立。営業を通じて身につけたスキルや心得をメールマガジン「営業のカンセツワザ」（読者6,000人）にて配信。話ベタや内向型の営業パーソンに好評を得ている。「上手く話せないことを逆に強みにして、契約が取れる営業マンを育成する」をモットーに全国で社員研修・講演などを行う。コミュニケーション障害を自負する多くのビジネスパーソンから大きな支持を集めている。内向型・口下手・あがり症の営業マン向けの書籍も複数冊上梓している。

研修プログラム

1.内向型(内向的・口下手・あがり症)の気質を知っておこう

(1)そもそも内向型ってどんなことをいうの？

(2)あなたの内向型度チェック

2.売れない3大原因とは？

(1)売れない本当の理由

(2)内向型・口下手・あがり症気質に合った営業スタイルがある

(3)内向型・口下手・あがり症気質に適した練習方法

3.内向型・口下手・あがり症の営業マンが売れない時の最大の敵とは？

(1)「性格が原因」という思い込みを打破する方法

(2)性格を変えるためにエネルギーを注ぐのは大きなムダ

(3)内向型・口下手・あがり症気質で営業成績を出している人たちに共通する特徴

(4)誰が実践しても売れる営業ステップ

4.内向型・口下手・あがり症気質のままでも高い営業成績を生む6ステップ営業法

(1)高業績を生むカラクリ

5.無敵の営業になれる6ステップ営業法

(1)「新規開拓」の時に実践すること

(2)「アイスブレイク」の時に実践すること

(3)「ヒアリング」の時に実践すること

(4)「商品説明」の時に実践すること

(5)「クロージング」の時に実践すること

(6)「フォローアップ」の時に実践すること

6.自分の営業プロセスを6ステップに分解し、当てはめてみる

(1)今の自分流営業プロセスの洗い出し

(2)6ステップから、足りない所に気づく

(3)修正してスクリプト化する

7.研修の総まとめ

・全体の振り返り、質疑応答、講師講評

"内向的・口下手・あがり症"の人のための営業実践術（10／25） 参加要項／参加申込書

参加費（1名様）		中産連会員	中産連会員外	※事後行動支援のプロスタッフが研修の学びと実際の仕事を ひもづけ、行動とマインドの変容をしっかりとサポートします。
	セミナー受講のみ	33,000円(消費税込)	38,500円(消費税込)	
	※フォローアップ事後行動支援付き	38,500円(消費税込)	44,000円(消費税込)	
申込方法	●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。			
受講までの流れ	①開催日の約1週間前になりましたら、申込責任者宛に「参加用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。			
キャンセルについて	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。 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。			
申込み・問合せ先	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 名古屋市長区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail : kohashikawa@chusanren.or.jp			

年 月 日

会社名

〒

所在地 TEL FAX

フォローアップ (事後行動支援) を希望(レ)	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
☐				
☐				
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

会社概要	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、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①点のご記 入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		