

「営業の成約率を上げるコミュニケーション心理学」



営業パーソンを取り巻く環境は、ここ数年目まぐるしい変化を遂げています。そんな中において、顧客ニーズの多様化も重なり、成約を獲得するための営業活動は、これまでにない難しくなっています。本セミナーでは、他社よりも高いプレゼンス(優位性)を発揮するための営業強化方法を、NLP(※)を基礎とした心理学を切り口にして、コミュニケーションの面から解説いたします。以下の課題に強い関心をお持ちの経営者の皆様は、ぜひご参加ください。

- ・営業パーソンの成績が思うように向上してこない
- ・営業パーソンのモチベーションが低い
- ・顧客のニーズがつかめず、次の商売に繋がっていない

※NLP(Neuro Linguistic Programming 神経言語プログラミング)は、1970年代に米国カリフォルニアで始められた言語学と心理学を組み合わせた実用的な学問

記

【日 時】 2019年2月7日(木)15:00~17:00(受付開始14:30)

【講 師】 田岡 英明氏

株式会社働きがい創造研究所 取締役社長

株式会社 FeelWorks 専属講師兼エグゼクティブコンサルタント

【プロフィール】

国内製薬大手の山之内製薬株式会社(現在のアステラス製薬株式会社)に入社。全社最年少リーダーとして、年上から女性まで多様な部下のマネジメントに携わる。傾聴面談を主体としたマネジメント手法によりコミュニケーション溢れる職場風土を形成し、組織成果最大を達成。また、仕事のやり方・意義の理解に苦しむ若者に対し「喜びの仕事学」を「ひよこ倶楽部」と銘うって展開。2014年株式会社 FeelWorks にジョインし、希望と絆に溢れる企業社会づくりのために活動するとともに、2017年1月に中小企業と医療機関の働きがいあふれる組織開発を目的とした株式会社働きがい創造研究所を FeelWorks のグループ企業として立ち上げ、取締役社長としても活動中。

【セミナー内容】

- 1.経済学で売る時代から、心理学で売る時代へ！
- 2.セルフイメージの高さが、営業パーソンのパフォーマンスを上げる
- 3.顧客との信頼関係を瞬時に作るコミュニケーションスキル
- 4.顧客の感情を動かす、伝わるプレゼンテーションスキル
- 5.まとめ

【会 場】投資育成ビル8階ホール(渋谷区渋谷3-29-22)

・JR渋谷駅の埼京線ホームから新南口改札を出て、右へ2軒目のビル

・地図 <http://www.sbic.co.jp/main/company/access.html>

【受講料】無料

【問合せ】東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永

TEL03-3499-0755 / FAX03-3499-0819

【申込み〆切り】**2月6日(水)** までに、ホームページ

http://www.sbic.co.jp/main/fronts/seminar_list からお申込みいただくか、以下の受講申込書にある必要項目をEメール:gyoshi-seminar@sbic.co.jp へお送りください。なお、本受講申込書のFAXによるお申込みもできます。

【受講票】本セミナーは、**受講票等はございません**。当日1階にて受付願います。

なお、受付開始時刻は、セミナー開始時刻の30分前からです。

以上

受 講 申 込 書

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 行

F A X : 0 3 - 3 4 9 9 - 0 8 1 9 Eメール : gyoshi-seminar@sbic.co.jp

2月7日(木) 開催

「営業の成約率を上げるコミュニケーション心理学」

◆ 貴 社 名

◆ 貴社業種

◆ お役職／部署／お名前 (複数参加可)

◆ TEL／FAX

◆ E-mail

◆ 弊社からの投資について(どちらかに○をお書き込み下さい。)

既投資先企業()

未投資先企業()

情報の取り扱いについて

ご記入いただきました個人情報、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。