

# お客様の心をつかむ セールスコミュニケーション力養成コース

経済法令研究会

## 第1分冊：セールスコミュニケーションのしくみと顧客心理を学ぶ

1	<p><b>セールスコミュニケーションを理解するために必要な「思考の土台」を作る</b></p> <p>セールスコミュニケーションとは 「金融機関での営業経験」の価値を知る 金融商品は営業方法が違う 問題解決思考をもつ 営業に対する「思い込み」を変える/他</p>
2	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「場づくり力」を身につける</b></p> <p>なぜ、人は断るのか？ 現状維持バイアスを突破せよ 人間関係を築く簡単な法則 相手の欲求を満たす/他</p>
3	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「セルフマネジメント力」を身につける</b></p> <p>あなたの「強み」は何ですか？ アウトプットするクセをつけよう タイムマネジメントを意識する/他</p>
ケース別	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「習慣力」を身につける</b></p> <p>成果があがる営業担当者は沈黙を楽しみ、成果があがらない担当者は沈黙に耐え切れない 成果があがる営業担当者は「特に」を使い、成果があがらない担当者は「別に」を使う/他</p>

## 第2分冊：セールスコミュニケーションのテクニックを学ぶ

1	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「観察力」を身につける</b></p> <p>「観察力」の必要性 観察力を向上させると現れる5つの効果 具体的な観察のノウハウ 脳科学にみる男女の相違/他</p>
2	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「聴く力」を身につける</b></p> <p>「迎聴」という考え方 「迎聴」のテクニック/他</p>
3	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「問う力」を身につける</b></p> <p>なぜ「問う力」が必要なのか 現状に気づいてもらうための「問い」 問題を発掘する「問い」 想起の「問い」/他</p>
4	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「人を動かす力」を身につける</b></p> <p>「人を動かす」とは自己説得を起こさせること/他</p>
5	<p><b>セールスコミュニケーション力向上のために必要な「アフターフォロー力」を身につける</b></p> <p>アフターフォローの重要性とタイミング/他</p>

(注) 項目については変更することがあります。

### ねらいと特色

- 「営業スキルの習得」よりも「信頼関係の構築」を最重要のコンセプトとして、身につけておきたい「8つの力」を学ぶ
- 成果があがる営業担当者とは成果があがらない営業担当者の習慣の違いを解説

期間 ● 2ヶ月 添削 ● 2回

受講料 ● 12,000円(税込)