

販売・営業で生きる！
営業プロセスシート
ヒアリングシート
フォーマットを持ち帰れます！

お客様心理に沿った
「自然体営業」で
しっかり成果につなげる！

セールススキル向上研修

企業での現下の課題は、ベースアップや初任給上昇での固定費のアップ、物流費や原価率アップによる売り上げ減、進まない価格転嫁での利益率ダウン……。

この難局を克服していくのは、販売・営業力の向上に尽きます。

その最前線に立つ販売・営業の現場で、「情報収集しているけれど、成果につながらない」「お願い営業・値引き交渉ばかりで、利益につながらない」ということは、ありませんか？

営業プロセス設計や、営業フロー改善、営業マニュアルの構築に20年以上携わってきたからこそ提示できる『成果につながるフォーマット』をもとに、アプロースキル、ヒアリングスキル、商談スキル、クロージングスキルを学んでいただきます。

フォーマット化しているからこそ「売り込まない・お願いしない・無理しない」という営業スタイルが可能。

「新人・若手も取り組みやすく、営業指導者も指導がしやすい」と評判の、営業コミュニケーション向上ノウハウです。

実施要項

日時●令和7年3月12日（水）午後1時30分～4時30分

会場●胆江地域職業訓練センター

（奥州市水沢真城字中上野96-3）

受講料●会員 1,000円 一般 3,000円（税込、当日受付にて申し受けます）

講師●(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子 氏

申込●3月5日までFAXにてお申込下さい。

定員
72名

（公社）胆江法人会

〒023-0818 奥州市水沢東町4

TEL 0197-24-3141

Fax. 24-3148

-----（キリトリ線）-----

「セールススキル向上研修講座」申込書

会社名		電話	
住所		FAX	
参加者		参加者	

セールススキル向上研修

講座内容

1. 営業のマインドセット
(1)「売り込む」から「役立つ」へ (2) パートナーマインドを持つ
2. 顧客心理に沿った営業行動をしよう
(1) 顧客心理と営業行動（プロセス一覧）
3. 世間話は逆算で考える
(1) 世間話は、一番戦術的に
(2)「今日は最初に何を言うか」から逆算しよう
(3) 雑談は投げるフックをたくさん持つ
4. 「クロスヒアリング」で決まる営業成果
(1) 多角的な視点でヒアリングというけれど
(2)「現在、過去、未来」でクロスヒアリング
(3)「理由・目的」でクロスヒアリング
(4)「GOOD&BAD」でクロスヒアリング (5) BANT ヒアリング
5. 商談は課題解決
(1) 商談は仮説の確認から
(2) 現在の未来課題で「危機感入れ」をする
(3) 提案は商品価値と、将来的なサービス提示
6. クロージングのほとんどは再プレゼン
(1) クロージングが必要なのは優柔不断な人だけ
(2) その他は「再プレゼン」が必要
7. 顧客タイプに合わせた商談を
(1) コントロールタイプへの商談 (2) プロモータータイプへの商談
(3) アナライザータイプへの商談 (4) サポータータイプへの商談
8. リピートとリファラルが重要
(1) リピートを得るための行動
(2) リファラルを得るための行動

講師

(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子



銀行勤務からマニュアルライター、フルコミッション営業、研修会社役員を経て2012年、人事制度設計から人材育成まで行う、株式会社セールスリンク設立。
マニュアル設計では、営業事業会社の営業プロセス設計や工場のオペレーションマニュアル、フランチャイズ、チェーン店の業務マニュアル作成、業務のプロセス設計に数多く携わる。
人事制度設計では、製造業・外食産業・医療・介護業・建設業・宿泊業などの評価制度設計から処遇制度設計まで携わる。
教育研修では、接客研修や営業研修などの職種別研修、生産管理や間接部門管理などの部門研修、CS研修やクレーム対応などのスキル研修など、多岐にわたる研修実績を持つ。
現在は、プロ講師養成講座や士業向けの人事制度設計勉強会も主宰する。