3分間で人間関係を築く！

売れる営業マン
スキル強化シリーズ

営業マンの人間関係構築力強化研修

～好感を生む第一印象を創り、相手を観察して短時間で人間関係を深める～

【研修概要】

商談の始まりはお客様へのアプローチです。アプローチの勝負は一瞬で決まります。
アプローチステップでお客様との対人関係を損なうと、その後の商談はありません。企業ブランド・商品力を活かすこともできません。そのためには、第一印象の重要性を理解し、好感を持ってもらうスキルと心構えを整えると共に、相手視点のコミュニケーションの基本を再認識する必要があります。
明日から使えるアプローチスキルを習得していただくと共に、人間関係構築力を強化してもらいます。

特長	① 好感を持ってもらう第一印象はスキルで創り上げられることを理解してもらう。 ② 相手視点、会っていただける感謝を大切にすることを強調指導する。 ③ 相手は自分とは違う行動タイプかもしれないという視点を持つ必要性を理解してもらう。		
目標	① 好感を生むスキルを習得する。 ② 人間関係構築の基本スキルを習得する。 ③ お客様の行動タイプに合わせた対応理の必要性と具体的スキルを習得する。		
日数	1日間（ご相談に応じます）	人数	最大20名（ご相談に応じます）
対象	■ 新任営業マン ■ 初級営業マン ■ 新規開拓機会が多い営業マン	進行	■ 4～5名グループ編成で展開・交流 ■ 実務スキル習得中心 ■ グループ討議等で活発な情報交換

【カリキュラム例】

1日			
午前	■好感を生む外見力、マナー ◇第一印象を創る　身だしなみチェック ◇ビジネスマナー再点検 ◇電話⇒挨拶⇒訪問の点検 ■観察力・表現力の強化 ◇名刺から話題を作る ◇人間関係構築5つのポイント ◇観察、挨拶トレーニング ◇お客様のこころをつかむ　20秒トーク ◇自社紹介、自分紹介　“お役立ちシート”	午後	■お客様の行動タイプに合わせた対応 ◇営業マンの会話ステップ ◇お客様の行動タイプ分析と対応トレーニング カード分類　ロープレ実習 ■共感力・傾聴力の強化 ◇傾聴する、聴く、訊く、語る トレーニング ■信用・信頼へのステップ ◇お客様への役立ち ◇仕事力を強化する ■事後課題の設定(行動強化)と宣言

◆ 研修企画、講師派遣
◆ 研修内製化支援
◆ プロ講師養成

Vision Seek
visionseek.jp
「成果」にこだわる人材開発・育成会社
ビジョンシーク株式会社

〒534-0025
大阪市都島区片町2-2-40 4F
MAIL：info@visionseek.jp

Ⓒ Vision Seek Co., Ltd.