

動画

真のニーズを聴き、プロとして応える

顧客コミュニケーション力向上講座

営業担当者の悩みを解消します

■講師 本田 賢広

(株式会社セブンフォールド・ブリス 代表取締役)

金融商品の提案や融資取引等法人取引での交渉の際、お客様に対して「どのように話を切り出して良いのか分からない」「雑談が難しい」「次の紹介へつなげる提案ができていないのか」「クロージングするにはどうすれば」…という『対話』に関する切実な悩みを抱える担当者が増えています。

本講座では、自らがトップセールスになっただけでなく、新人をトップセールスマンに押し上げた実績を持つ講師が、お客様の話を『聴く』ことを切り口に営業力向上につなげていくノウハウを動画で解説します。最初の話しかけ方から、反論されたときの対応、クロージング、さらには紹介されるセールスになるためのノウハウまでを全 13 回の動画で紹介。また、理解度を試す確認テストもついて

■講師紹介

本田 賢広 (ほんだ・たかひろ)

1994 年東京大学工学部卒業。2013 年グロービス経営大学院 MBA 取得。対人恐怖症を克服するため、敢えて文系就職をと三菱銀行へ入行。4 年目にプルデンシャル生命の経営理念に感動し転職、1 日 14 時間、年 360 日を営業活動と自己啓発に費やし、7 年目に個人保険を 360 件販売、全国 2,500 人中 2 位を獲得。その後、ハートフォード生命でも全国 2 位を獲得。リーマンショックで同社が営業停止となりマスミューチュアル生命に転職、営業所長となり、メンバーを最下位から全国 1 位に育てた。「人は誰しも価値があり使命がある」と確信し、それを伝えるためエグゼクティブコーチ・プロ講師として独立。2012 年株式会社セブンフォールド・ブリスを設立した。<https://sevenfoldbliss.com/>



本講座で習得できるスキルと期待される効果

身につくスキル

- ・顧客の心を掴む雑談力
- ・顧客自らニーズを話したくなる傾聴力
- ・何かあったらすぐ相談したくなる存在感

期待される効果

- ・営業成績の向上
- ・顧客との信頼関係の強化
- ・より効果的な営業活動

トップセールスマンへの第一歩！

<仕様> 動画：MP4 形式または家庭用 DVD プレーヤー再生形式のいずれかをお選びください。

確認テスト：ワードもしくはエクセルデータ／履修状況・理解度をチェックするプログラムをセット

<料金> 300 名以上でのご利用：一律 800,000 円 (税込) / 300 名未満でのご利用：利用人数×2,750 円 (税込)

※上記の料金で 2 年間ご利用いただけます。

※利用人数は原則、ご契約時の全職員数とさせていただきます。

※ご利用にあたっては利用期間等を定めた覚書の締結をお願いします。

動画構成（総再生時間 2 時間 16 分）	ダイジェスト
第1回 渉外担当者が基本として意識しておくべきこと （11：48） （1）販売環境の変化 （2）本当に欲しい、必要なものしか購入しない時代 （3）セールスプロセスが変わった！ （4）「ファイナンシャル・ドクター」として生きる	
第2回 For Me セールスと For You セールス （15：48） （1）トップセールスは「相手の立場に立つ人」 （2）どのお客様に会いに行くか ～入口管理 （3）まず、お客様に与える	
第3回 信頼関係なくして成約なし （7：15） （1）いきなり会社紹介や商品説明をしていませんか？ （2）どうして「信頼できる、何でも相談したい」と思ったか？ （3）「聴く力」が人としての信頼を、「訊く力」がプロとしての信頼を作る （4）人間は感情の生きもの ～人としての信頼	
第4回 雑談の目的 （11：21） （1）相手に気分良くなってもらう （2）相手に話していただけるよう話を振る （3）相手のニーズのヒントに気づく	
第5回 深い信頼関係ができる傾聴スキル （11：25） （1）お客様の価値観を否定せず、受け止める （2）I（アイ）メッセージで“横から”伝える （3）お客様が心を開きたくなる傾聴	
第6回 4つのコミュニケーションタイプを意識する （8：48） （1）ソーシャル・スタイルとは （2）各ソーシャル・スタイルの特徴 （3）各ソーシャル・スタイルのお客様に対する効果的な接し方	
第7回 お客様の真のニーズとは （9：29） （1）お客様が動機づけられるのはなぜか？ （2）購入決定要因のピラミッド （3）人はありたい姿に向かう ～プロとしての信頼	
第8回 お客様が真のニーズに気づくには （13：43） （1）お客様が満たされた価値観 （2）価値観の表の中身をどう埋めるか （3）商品について話す前に、Before-After について質問する	
第9回 お客様から「欲しい」と言っていただけのプレゼンテーション （11：42） （1）お客様が引き込まれるストーリー展開 （2）論理を用いて感情に訴える （3）「高い」と言われるのはなぜか	
第10回 お客様の反論に答える （8：30） （1）お客様が反論された真の意味とは （2）確実にご納得いただける回答法 （3）反論に答える姿が見られている	
第11回 お客様とともに歩むクロージング （11：22） （1）お客様の背中をそっと押す （2）沈黙を大切に （3）お客様の後ろに広がる人々へ繋がるのがゴール	
第12回 お客様はなぜご紹介をしてくださるのか？ （6：28） （1）感動したお客様はなぜご紹介をしてくださるのか？ （2）ミッションを語る ～あなたはどんな想いで働いているか （3）あなたならどんな人を紹介したい？ ～応援される人になる	
第13回 最終的には人間力が信頼につながる （8：39） （1）選ばれる渉外担当者になるために不可欠な4つの自信 （2）苦勞するほど、魅力的な人生が待っている	

※QRコードをスキャンするとダイジェスト動画を閲覧することができます