

## 営業・販売力強化セミナー

外資系生命保険会社で1週間で3件以上の契約を  
連続250週達成の実績を持つ講師が解説！

**印象力** **傾聴力** **質問力** を高め

# お客様の「買いたい」を引き出す 商談・交渉の進め方



短時間で信頼関係を築き  
お客様の潜在ニーズを顕在化する！

営業の現場は「アポが取れない！新規開拓が出来ない！売上が伸びない！」など悪戦苦闘の連続です。しかし、「営業なくして企業繁栄なし」の言葉通り、企業が繁栄するためには、営業力の強化が不可欠です。とくに、営業活動の中で、お客様との「商談・交渉」は営業の基本であり、成約率を高めるためにも重要な業務となります。そこで本セミナーでは、営業力強化を図るために、「商談・交渉の進め方」に視点をおいて、お客様のニーズの引出し方や商談を成功に導くノウハウを伝授いたします。

講師 (株)セブンフォールド・ブリス 代表取締役

**本田 賢広** (ほんだたかひろ)

- ・日本プレゼンテーション協会認定プロ講師
- ・東京コーチング協会マスタートレーナー
- ・グロービス経営大学院MBA取得

1970年生まれ。東京大学工学部卒業。三菱銀行へ入行。4年目にプルデンシャル生命に転職し、個人保険部門全国2位を獲得。その後、転職したハートフォード生命でも全国2位の成績を残す。2012年(株)セブンフォールド・ブリスを設立。現在、自らのメソッドを体系化した指導内容で大手企業、金融機関や商工団体等の研修・セミナーの講師として活躍中。コーチング手法を取り入れた明快な指導は多方面から高い評価を得ている。

## ■本田賢広の他のテーマ

「受注力・紹介力を高める5つのスキル」  
「若手社員を自立型人財に育てる！リーダーの役割」  
「お客様の心を動かすプレゼンテーション研修」  
「ビジネス基礎力養成講座」など多数

## 【講座内容】

### ■お客様が気持ちよく話し出し 信頼を勝ち得る「傾聴力」

- ①お客様を心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
- ②お客様には「Iメッセージ」で伝える
- ③プロの聴き方「4大スキル」

### ■お客様の真のニーズを引き出す「質問力」

- ①〇〇〇まで商品の話は一切しない
- ②お客様のありたい姿を引き出す方法
- ③お客様の潜在ニーズを引き出す質問スキル

### ■競合と比較されず、お客様から 「買いたい」と言われる「伝達力」

- ①お客様の「買いたい」を顕在化させるストーリー
- ②思わず引き込むプレゼンの極意
- ③確実に納得してもらう反論への回答法

\* 180分 \* 交通費は「東京駅」から

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索