

新規顧客を獲得する、初対面に強くなる話し方

販売員に
営業社員に
有効!

新選ばれる話し方講座



お客様の心を動かす **ビジネスコミュニケーション力** を磨く

会社にとって新規顧客の獲得は必要売上げの確保・増大させる上では欠かせません。それだけに、営業・販売を担当する社員にとって、新規顧客を獲得するスキルを身に付けて置くことが大事です。

加えて、今やネットを通じて自宅で何でも買える時代だけに、顧客は売り手以上の知識・情報を持っており、性能や価格だけの差別化はますます難しくなっています。

お客様にあなたから買いたいと思わせる、対面コミュニケーション力が、より求められています。

このセミナーでは、基本的な接客力、商品プレゼン力を高めたい方、商品やサービスの価値をもっと上手く伝えたい、とお考えの方にご参加をお勧めいたします。

「お客様の心を動かす」コミュニケーション・スキルをしっかりと身に付けた、一つ上の営業・販売担当社員への成長を図っていきませんか。

お申込・参加にあたって

- ・新型コロナウイルス感染防止の観点から、会場収容人員の1/2以下の定員を設けさせていただきましたこと、ご容赦下さい。(申込先着順にて締切)
- ・参加の際は、マスク着用にての来場をお願いします。
- ・なお、当日、「発熱」「だるさ」「息苦しさ」等の向きがある際は、出席をお控え下さい。感染拡大防止と安全第一へのご理解をお願いします。

開催運営に必要な最低人数及び新型コロナの拡大状況により、中止となる場合もございますので、予めご了承下さい

実施要項

日時●2022年6月9日(木)午後1時30分～4時30分

会場●東京エレクトロンホール宮城601大会議室

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。
なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料●会 員1名2,000円 } 受講料、当日受付にて
●一 般1名8,000円 } (税込、テキスト代含む)

定員●60名 (定員になり次第、締切りとさせていただきます)

講師●WACHIKAコミュニケーションズ(株)代表取締役・フリーアナウンサー **阿隅 和美氏**

申込●(公社)仙台南法人会事務局

☎022-246-3614 FAX246-4520

(---キ---リ---ト---リ---線---)

【新 選ばれる話し方講座】受講申込書

仙台南法人会行

FAX:022(246)4520

2022年 月 日

法人名			
所在地	〒		
電話番号		受講者名	
FAX番号		受講者名	

※ご記入いただいた情報は、法人会からの各種連絡・情報提供に利用するほか、参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、セミナー時に撮影した写真を当会会報「せんだい美名実」・ホームページにおいて公開する場合があります。



新選ばれる話し方講座

講座内容

1. 1分間でお客様との信頼関係を築く方法

- ・お客様の気持ちをつかむ具体的方法…視覚的効果、聴覚的効果
- ・心の距離を縮める方法

ポイント

お客様は、初めに、担当者の言葉と態度を通じて、商品やサービス購入を無意識に判断しています。アナウンサーが取材相手に実践する、一瞬で相手との親近感を縮める接し方を通して、お客様とのファーストコンタクトの取り方を考えます。

2. お客様に選ばれる商品説明の仕方

- ・お客様が心を動かす基準とは
- ・自分の商品・サービスのプロモーショントークを作る

ポイント

商品知識は豊富なのに、何故か上手く伝えきれていない、成約までに時間がかかるとお感じではありませんか。お客様が気持ちを動かす基準を知ること、商品提案力がアップします。

3. 伝え方のクオリティを高める

- ・分かりやすく…簡潔に優先順位を付けて編集する
- ・相手に届く言葉の選び方…相手に合わせた言葉、効果的な例話
- ・Whyで納得させる…論理的な構成
- ・プレゼンワーク

ポイント

自分の言いたい事を思いつくままに話しては、中々、成果は出ません。お客様に納得をし、行動してもらう「伝え方」のルールがあります。プレゼンワークを通じて、相手目線での伝え方を体験していただきます。

講師

WACHIKAコミュニケーションズ（株）代表取締役
フリーアナウンサー **阿隅 和美氏**

青山学院経営学部経営学科卒業後、中部日本放送アナウンサーを経てNHK BS株式市況キャスター。TBS情報番組レポーターや、民放の行政番組、スポーツニュースキャスターなどのべ3000回のインタビュー取材、延べ2万人の前で話す等、20年に渡りTVを中心に実践経験を持つ。日本の文化習慣、人間心理に根づいた話し方を基にプレゼンテーション、ビジネスコミュニケーションスキルを磨く研修、講演を企業、団体、学校等で行っている。アナウンサーとして培った「話す」「聴く」という実践手法を活かし人材教育に取り組む。

■著書『心をつかみ思わず聴きたくなる話のつくり方』『仕事ができる人の話し方』

