

平成29年6月

## 「ナントビジネスセミナー」を開催します！ ～「営業コミュニケーションスキル向上講座」について～

南都銀行(頭取 橋本 隆史)は、平成29年7月11日(火)に「ナントビジネスセミナー」を開催します。  
テーマは「営業コミュニケーションスキル向上講座」で、営業担当者が商談を円滑に進めるうえでカギとなるお客様とのコミュニケーションについて、学んでいただくためのセミナーです。

①信頼される営業担当者になるための基本スキル、②お客様が心を開くための聴き方、③商談における話し方、④お客様に話したいと思わせる質問の仕方、⑤クロージングの実践手法等について、株式会社 マネジメント・ラーニング 代表取締役の久保田 康司氏がわかりやすく解説します。

セミナーの詳細は以下のとおりです。

◆テーマ	営業コミュニケーションスキル向上講座
◆カリキュラム	1. 信頼される営業担当者になるための基本スキル 2. お客様が心を開くための聴き方 3. 商談における話し方 4. お客様に話したいと思わせる質問の仕方 5. クロージングの実践手法 など
◆講師	株式会社マネジメント・ラーニング 代表取締役 久保田 康司氏
◆対象者	若手・中堅の営業担当者の皆さま、営業コミュニケーションスキルを高めたい皆さま
◆開催日時	平成29年7月11日(火) 13:30～17:00
◆開催会場	南都商事本社4階・新大宮セミナールーム (奈良市大宮町6丁目2-1、近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分)
◆受講料	1名受講の場合 10,000円(消費税込) 【2名以上受講の場合 1名につき 8,000円(消費税込)】
◆主催	南都銀行(セミナー運営は南都経済研究所に委託しています)
◆申込方法	南都経済研究所ホームページ( <a href="http://www.nantoeri.or.jp/">http://www.nantoeri.or.jp/</a> )の 専用フォームから申込、または同ホームページ掲載の申込用紙によるFAX送信

### 【本件に関するお問合せ先】

南都銀行 経営企画部 TEL：0742-27-1552 〔たきた〕

南都経済研究所 TEL：0742-72-0711 〔おおた〕

# ナントビジネスセミナーのご案内

営業担当者に必須！商談を円滑に進めるために！

## 営業コミュニケーションスキル向上講座

日時：2017年7月11日（火）13:30~17:00

会場：南都商事本社4階・新大宮セミナールーム

（近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分・裏面ご参照）

### ●セミナーのねらい

営業担当者が商談を円滑に進めるには、お客様とのコミュニケーションがカギとなります。

この講座では、営業担当者に必須のスキルとして「①信頼される営業担当者になるための基本スキル、②お客様が心を開くための聴き方、③商談における話し方、④お客様に話したいと思わせる質問の仕方、⑤クロージングの実践手法」等を学んでいただきます。

講師の体験に基づく豊富な事例を交えた講義に加え、ペアワークやグループワークを取り入れることで、受講者自身に「気づいていただくこと」を重視した、実践的な講座です。

★なお、セミナーの録音、録画等はご遠慮ください。

### ●対象

若手・中堅の営業担当者の皆さま、営業コミュニケーションスキルを高めたい皆さま

### ■カリキュラム（主な内容）

- |  |   |
|--|---|
| <p>1. 信頼される営業担当者になるための基本スキル</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) コミュニケーションの基本</li><li>(2) お客様との波長の合わせ方</li><li>(3) 初対面の人と打ち解けるための話題探し</li></ul> <p>2. お客様が心を開くための聴き方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 話す前にまずは聴け</li><li>(2) 聴き方の基本</li></ul> <p>3. 商談における話し方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 話の組み立て方</li><li>(2) 相手を見て言い切る</li><li>(3) お客様を否定しない</li></ul> | <p>(4) 否定を肯定に導く方法</p> <p>4. お客様に話したいと思わせる質問の仕方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 優秀な営業担当者は質問上手</li><li>(2) オープン質問とクローズド質問</li><li>(3) 販売チャンスにつなげる様々な質問テクニック</li></ul> <p>5. クロージングの実践手法</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) クロージングの3つのステップ</li><li>(2) お客様のタイプに応じたクロージングの実践例</li><li>(3) クロージングを成功させるポイント</li><li>(4) クロージングで失敗しないために</li></ul> |
|--|---|

●講師 株式会社マネジメント・ラーニング  
代表取締役

くぼた やすし  
久保田 康司 氏

（講師プロフィール）

関西大学社会学部卒業。関西学院大学大学院商学研究科修了（MBA）。神戸大学大学院経営学研究科修了（MBA）。現在、同志社大学大学院総合政策科学研究科博士課程後期課程に在籍。大学卒業後、鐘紡㈱に入社し、ファッション事業部で営業を10年間担当。その後㈱ユー・エス・ジェイ（ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®の運営会社）に開業メンバーとして参画、マーケティング企画室マネージャー等を歴任。大手コンサルティング会社に転職し、人材育成業務に従事。2012年に㈱マネジメント・ラーニングを設立し、代表取締役に就任。著書に「ビジネスリーダーのためのファシリテーション入門」（同文館出版）がある。



●受講料 1名 10,000円（消費税込み）【2名以上受講の場合、1名につき8,000円】

●主催 株式会社 南都銀行

●お申込み・ご照会先 一般財団法人 南都経済研究所

TEL 0742-72-0711 URL <http://www.nantoeri.or.jp/>

お申込みは当研究所ホームページまたは裏面の「受講申込書」をご利用ください

