

ビジネスチャンスが広がる！ 「営業の雑談力」



「商品知識は十分あるが、コミュニケーションが苦手な受注に繋がらない」「お客様のニーズを引き出すことができない」といった悩みをお持ちの方、昔からのやり方に染まってなかなか新しい視点が持てない方は必聴！雑談力を身に付けることで新規顧客の獲得率がアップし、営業社員の自信やモチベーションアップに繋がります。お客様との信頼関係を築く能力、相手を引き込むためのコツを習得します。

研修成果

- ① 自己理解を深め、他人を知ることで苦手な人が減り、人間関係が良くなる
- ② 自分の伝えたいことが伝えたいように、相手に伝えることができる
- ③ 初対面から信頼関係を築き、営業成果への“入口”を開くことができる

開催概要

日時：2023年 2月 24日（金）9:30～16:30

会場：姫路商工会議所 会議室

定員：30名（最少開講人数10名）

対象：営業担当者など

受講料

● 姫路市内に本店がある中小企業

会員 9,200 円／一般 15,800 円（1名・税込）

※姫路市から補助が出ますので、上記金額となります。

※「本店」：会社が事業を行う法律上の本拠地

● その他の企業

会員 13,200 円／一般 19,800 円（1名・税込）

※原則、ご入金頂いた受講料は講座中止以外は返金致しません。

※当日キャンセルでご入金がない場合も受講料を徴収致します。

※振込手数料は各自でご負担下さい。

【振込期日】

開催日まで下記口座へお振込みください。

開講日 2週間前をめどに、請求書・受講証を郵送します。

<振込先> 三井住友銀行 近畿第一支店 [支店コード974]
(普通) 5 3 7 3 1 2 6 姫路商工会議所

申込方法 WEBでお申込みいただくとスムーズです

- ① WEB（HP申込フォームよりお申込ください。）
- ② FAX・郵送（下記申込書に必要事項をご記入の上、送付ください。）

【お問い合わせ先】〒670-8505 姫路市下寺町43 姫路商工会議所 中小企業相談所 企業支援担当
TEL：079-223-6557 FAX：079-222-6005 E-mail：kenshu@himeji-cci.or.jp

2023/2/24「営業の雑談力」申込書 企業支援担当宛 FAX:079-222-6005

| | | | |
|--------|---|--------------------------------------|--|
| 企業名 | | TEL | |
| 所在地 | 〒 | FAX | |
| 受講指示者名 | | 受講指示者役職 | |
| E-mail | | ★姫路市内に本店がある中小企業である 該当する方に○ はい・いいえ | |

| 受講者名 | 受講者名フリガナ | 役職 | 性別 | 年齢 |
|------|----------|----|-----|----|
| | | | 男・女 | |
| | | | 男・女 | |
| | | | 男・女 | |

ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡、情報提供、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用する他、講師に提供することがあります。

研修内容

1. 雑談って何？

- (1) 売れる営業マンは物を売らない
- (2) 「欲しい」をつくる雑談

2. ビジネスチャンスは自己紹介で掴む

- (1) 自己紹介を磨く
- (2) 自分のトリセツをつくる
- (3) 自己紹介練習

3. 自己理解、他者理解で「ウリ」と「ネタ」を集める

- (1) 自分の“武器”を見つける
- (2) 自分が思う自分と他人から見た自分は違う？

※持ち味カード、たい焼きカードを使ったワークを行います。

4. コミュニケーションタイプを知る

- (1) 自分の伝えたいことを伝えたいように伝えるスキルとは？
- (2) なぜ「そんなつもりで言っていないのに」が生まれるのか？



講師紹介

オフィスAplan 代表
コンサルタントブレーン(株) 登録講師

荒井 知恵 (あらい ちえ) 氏

三洋電機貿易(株) (現パナソニック(株))にて北米営業部で長年勤務。その後、勤務した工務店ですぐに信頼関係を作るスキルが「荒井マジック」と言われ、高い成約率を保っていた。独立後は、中小企業支援のための社員研修やコンサルティングを行っている。



受講アンケート結果

- ・聴く態度の違いにより相手の話し易さが変わってくるので気を付けたい。
- ・たい焼きカードが面白かったので買ってみてもいいかなと思いました。タイプに分けるのもなるほどと思いました。

満足度
100%