

熱・考・動クラブ(福岡校) 2020年5月スケジュール

株式会社セールスアカデミー





熱・考・動クラブ

2020年5月28日(木)開催

第6回 熱・考・動コンペ

コース：ザ・クラシックゴルフ倶楽部

受付：2020年5月28日（木）8時30分～ 順次

時間：9時15分スタート室前集合
スタート9時38分～（キングコーススタート）

参加人数：4組16名予定

参加費：2,000円（税込）

料金：15,660円（税込、キャディ付、昼食代別途）

競技方法：ダブルペリア方式

※小雨決行（雨天中止は弊社より連絡）
※表彰式はクラブハウスで実施いたします。



多彩な講師があなたの「営業力」高めます！

熱・考・動クラブ講師陣



営業スキル
株式会社セールスアカデミー
代表取締役 宮脇伸二



営業マナー
株式会社セールスアカデミー
大江麻美子



メンタル
オフィス学人
森まなぶ



コーチング・パフォーマンスアップ
ゴルファー専門メンタルコーチ
石橋哲哉



ボイストレーニング
フリーアナウンサー
酒井 玲子

熱・考・動クラブ 録画配信サービスに関するお知らせ

貴社いよいよご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のお引き立てをいただき、厚く御礼申し上げます。

熱・考・動クラブの録画配信の日程をご案内致します。

講座名	配信予定期間
【基礎コース⑥】正しい敬語・言葉遣い【基礎編】(K8)	5月8日(金)～14日(木)
[K5] お客様から好かれる笑顔づくり	5月18日(月)～24日(日)
【管理職コース⑥】プロセス管理で効率的な営業活動を実現(C12)	5月22日(金)～28日(木)
[C10] 商談スピードを3倍にする方法	6月2日(火)～8日(月)

「営業に関して学びたいが研修を受けに行く時間がない」とお悩みの方でも録画配信によりパソコンや携帯からでもご覧頂けますので、是非ご活用下さいませ。

熱・考・動クラブ 録画配信サービスをご希望の企業様は
下記メールアドレスまでご連絡くださいませ。

メールアドレス: info@sales-ac.jp

ご不明な点がございましたら、お手数ではございますが、
弊社(092-771-7185)までご連絡くださいませ。

今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。

5月のスケジュール

※研修運営上、予告なく講師が変更する場合がございますので、大変恐れ入りますが、予めご了承頂きますようお願い申し上げます。

福岡

	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜	土曜
					1日	2日
10:00 ~ 12:00						
13:00 ~ 15:00						
16:00 ~ 18:00					【基礎コース⑥】 正しい敬語・言葉遣い【基礎編】 (K8) ▶6階会議室 	
19:00 ~ 21:00						
	4日	5日	6日	7日	8日	9日
10:00 ~ 12:00				今月の おすすめ	【基礎コース④】 聞くプロになる 7つの法則(C4) ▶4階ミーティング ルームD 	
13:00 ~ 15:00				【管理職コース⑦】 メンタルを意識した 部下・後輩の指導 方法(M5) ▶6階会議室 		
16:00 ~ 18:00						
19:00 ~ 21:00						

5月のスケジュール

※研修運営上、予告なく講師が変更する場合がございますので、大変恐れ入りますが、予めご了承頂きますようお願い申し上げます。






福岡

	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜	土曜
	11日	12日	13日	14日	15日	16日
10:00 ~ 12:00	今月の おすすめ		【基礎コース②】 営業の仕事とは？ (C1) ▶6階会議室 			
13:00 ~ 15:00		【応用コース⑥】 性格タイプ別営業 研修 (vol.3) ▶4階ミーティング ルームD 				
16:00 ~ 18:00	[C9] 魅力的な提案書 の作り方 ▶4階ミーティング ルームD 				[C16] 人脈形成 ▶4階ミーティング ルームD 	
19:00 ~ 21:00				[K5] お客様から好かれ る笑顔づくり ▶4階ミーティング ルームD 		
	18日	19日	20日	21日	22日	23日
10:00 ~ 12:00					[C20] ケーススタ ディで実践力を鍛え る(新規開拓・クレ ーム対応) ▶4階ミーティング ルームD 	
13:00 ~ 15:00	[I3] プレゼンや商談 で緊張した時の 対処法 ▶6階会議室 		【管理職コース⑥】 プロセス管理で効 率的な営業活動を 実現(C12) ▶4階ミーティング ルームD 			
16:00 ~ 18:00		今月の おすすめ		【基礎コース⑦】 電話対応(K14) ▶4階ミーティング ルームD 		
19:00 ~ 21:00		[C28] 相手の断りをイエス に導く応酬話法 ▶4階ミーティング ルームD 				

5月のスケジュール

※研修運営上、予告なく講師が変更する場合がございますので、大変恐れ入りますが、予めご了承頂きますようお願い申し上げます。

福岡

	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜	土曜
	25日	26日	27日	28日	29日	30日
10:00 ~ 12:00	【応用コース①】 需要を喚起する 質問力 ▶6階会議室 	今月の おすすめ		熱・考・動コンペ (ゴルフコンペ) 		
13:00 ~ 15:00					[C10] 商談スピードを3 倍にする方法 ▶4階ミーティング ルームD 	
16:00 ~ 18:00		[C25] これだけは知って おいて欲しい財務 知識 ▶4階ミーティング ルームD 	[H3] 喋りのスペシャリ ストから学ぶ！美 しく聞こえる喋り の法則 ▶4階ミーティング ルームD 			
19:00 ~ 21:00						
				コース: ザ・クラシックゴルフ倶楽部 受付: 2020年5月28日(木)8時30分~順次 時間: 9時15分スタート室前集合 スタート9時38分~(キングコーススタート) 参加人数: 4組16名予定 参加費: 2,000円(税込) 料金: 15,660円(税込、キャディ付、昼食代別途) 競技方法: ダブルペリア方式		
10:00 ~ 12:00						
13:00 ~ 15:00						
16:00 ~ 18:00						
19:00 ~ 21:00						

【基礎コース①】 何の為に働くのか

翌月以降に開催 無目的では働けない、何の為に働くのか？

何のために働くのか？何のために営業の仕事をするのか？といったテーマを深く考えていきます。日々の営業活動の意義を再確認し、働くことや営業の仕事に対する向き合い方や心の姿勢を学んでいきます。

また個人理念づくりのワークを通じて、ブレない自分の軸を作り上げていきましょう。個人理念を基に、生き活きと働く営業パーソンを目指していきましょう！

テーマ

- ・何のために働くのか？何のために営業をするのか？
- ・営業という職業の意義を考える
- ・個人理念づくりのワーク

対象

全ての階層

【基礎コース②】 営業の仕事とは？(C1)

5月13日(水)10:00~12:00 誰も教えてくれなかった、営業の仕事とは？

営業の仕事って何ですか？
 営業の役割って何ですか？
 営業の仕事は誰の役に立つのですか？
 やっていい営業と、やってはいけない営業とは？
 どうしたら営業活動が楽しくなりますか？
 この講座では「営業パーソンとして、どうあるべきか？」という本質的な内容について、グループディスカッションを通じて理解を深めていきます。

テーマ

- ・営業パーソンの役割とは？
- ・トップセールスマンが持っている考え方とは？
- ・グループディスカッションで他社営業パーソンの意見を聞いてみる

対象

全ての階層

【基礎コース③】 営業マナー五原則(K4)

翌月以降に開催 感覚ではない、営業マナーの原理原則！

営業マナーとは、営業をする上で必要とされるマナーの総称です。営業活動を通してお客様と関わる営業マンであれば営業マナーは習得しておかなければなりません。なぜならば、営業マナーはお客様との関わりをより円滑にする“潤滑油”のようなものだからです。

この講座では、営業マナーをきちんと身に付け、お客様から「この人なら仕事を任せられる」「この人と一緒に仕事をしてみたい」と信頼してもらえる営業マナーを習得していきます。

テーマ

- ・営業マナー五原則とは
- ・「もう一度会いたい」と思われるためには
- ・お客様に好かれるポイントとテクニック

対象

全ての階層

【基礎コース④】 聞くプロになる、7つの法則(C4)

5月8日(金)10:00~12:00 話すんじゃない、聞き上手になるんだ！

コミュニケーションの割合は「聞く」ことが多くを占めています。「聞く」を制する者が「営業」を制すると言っても過言ではありません。
 聞くプロになるための7つの法則をマスターすれば、あなたも聞き上手になれる。
 ロールプレイングでは、良い聞き方や悪い聞き方を体験してもらい、明日から実践できるレベルを目指します。

テーマ

- ・質問と説明の割合は？
- ・聞くプロになる7つの法則とは？
- ・ロールプレイングで聞き上手になる

対象

全ての階層

【基礎コース⑤】プレゼンの達人(C7)

翌月以降に開催 センスではない、プレゼン上達の技術！

商品説明を一方向的にいませんか？
説得力のある提案は「顧客ニーズ」に基づき、そのニーズに焦点をあてた内容になっています。
営業とは、理想と現実のギャップを埋めることが仕事です。理想を営業マンが語り、現実をヒアリングにより明らかにしていく。そのギャップを埋めるのが自社商品。論理的思考に加え、夢を伝える情熱が加わることで、説得力のある提案になっていくのです。

テーマ

- ・コミュニケーションを阻害する5つの要素
- ・プレゼン上達のポイント
- ・理念・ミッションを伝えることで説得力を増す

対象

全ての階層

【基礎コース⑥】正しい敬語・言葉遣い【基礎編】(K8)

5月1日(金)16:00~18:00 できているようで、できていない、敬語や言葉遣い！

営業マンの言葉遣いひとつでお客様は好印象を抱いたり、不快に思ったりすることがよくあります。営業マンは言葉が宿す力をあなどってはいけません。

この講座では、好感の持たれる言葉遣いのポイントや営業シーンで役立つ言い回しをお伝えしていきます。
また、間違った敬語を使っていないか、あらためて振り返るきっかけにして頂きます。

テーマ

- ・好感の持たれる言葉遣い
- ・覚えて役立つ言い回し
- ・営業シーンでよく使う敬語を再確認

対象

全ての階層

【基礎コース⑦】電話応対(K14)

5月21日(木)16:00~18:00 もうドキドキしなくていい、安心の電話応対！

電話では顔が見えない分、ちょっとした対応で印象を決められてしまいます。電話応対によって、先方はあなたの会社の印象を瞬時に決めてしまうのです。

この講座では、相手に好印象を与える電話応対の基本マナーやポイントをロールプレイングを交えて学んでいただきます。自然に心のこもった電話応対ができるよう、新入社員の方もベテランの方も、ご自身の電話応対を再確認してはいかがでしょうか。

テーマ

- ・電話応対の基本マナー
- ・ポイント、よく使われる言葉
- ・携帯電話のマナー

対象

全ての階層

【基礎コース⑧】提案基礎力(C8)

翌月以降に開催 これだけは覚えて欲しい、提案力の考え方！

営業マンはプレゼンを避けて通ることはできません。プレゼンは1対1であろうと、1対100であろうと、その本質は同じです。

分かりやすく説得力のあるプレゼンとは何か？
口下手な人がどうすればプレゼン力を鍛えることができるのか？自社のミッション(使命)を伝えるとプレゼンがどうなるのか？といったことを、徹底的に練習をしながら鍛えていきます。

テーマ

- ・絶対してはいけない提案方法
- ・お客様の状況に合わせた提案を行う
- ・理想と現実のギャップを埋める論理展開

対象

全ての階層

【基礎コース⑨】 ビジネス文書(K10)

翌月以降に開催 知らないと恥をかく、ビジネス文書の基本！

インターネット等の通信環境が整備されてきている昨今、今まで以上にビジネス文書を作成することが多くなってきています。

みなさまは正しいビジネス文書を作成していますでしょうか？

この講座ではビジネス文書のポイントを学び、お客様から信頼される営業パーソンになるための文書マナーを学んでいただきます。

テーマ

- ・ビジネス文書作成時のポイント(社内文書、社外文書)
- ・Eメール作成時のポイント
- ・ファックス送付状、書類送付状、案内状等

対象

全ての階層

【基礎コース⑩】 ストレスマネジメント(M1)

翌月以降に開催 ストレスを営業パワーに変える

テレビ、雑誌などのマスコミで話題になっているように、強いストレスが長く続くと、結果的には身体の病気や心の病気を生み出してしまうこととなります。しかし、ストレス反応そのものは決して悪いものではありません。適度なストレスは、かえって集中力を高め、最大限の能力を引き出すことにつながります。この講座では、ストレスの原因、反応、結果の流れを知ることでストレスを理解し、仕事を楽しむ方法についてお伝えしていきます。

テーマ

- ・ストレスとは何か？
- ・ストレス軽減策
- ・ストレスのポジティブな捉え方

対象

全ての階層

【応用コース①】需要を喚起する質問力

5月25日(月)10:00~12:00 ニーズがないのではない、ニーズを呼び起こすんだ！

営業で最も大切なスキルはヒアリング力です。まずは聞くことを重視し、お客様の要望を可能な限り聞き出すことで、お客様ニーズに沿った提案をします。ただ、質問の効果はそれだけではありません。本講座では、お客様自身がまだ気付いていない課題を質問によって浮き彫りにし、需要を喚起していく技術について学びます。より深いニーズをお客様と共有することで、受注金額並びにお客様へのお役立ちを3倍にしましょう！

テーマ

- ・質問の効果
- ・需要を喚起する質問とは
- ・具体的な質問方法

対象

全ての階層

【応用コース②】クロージング力を鍛えて成約率アップ(C13)

翌月以降に開催 無理なくクロージングできる営業術

お客様の反応は良いのに、なかなか契約に至らない。なぜなんだろう？こう思った経験はありませんか？クロージングが苦手だという人は多いのですが、それは何故でしょうか？理由の一つに、決断を「迫る」ことが何か悪いことをしているように感じるからだと思います。

この講座では、無理なくクロージングできる営業トークやクロージングをする意義などをロールプレイングを交えて学んでいきます。

テーマ

- ・クロージングとは
- ・クロージングもヒアリングが有効
- ・ロールプレイングでクロージング力を鍛える

対象

全ての階層

【応用コース③】ソリューション営業(C23)

翌月以降に開催 課題解決策を提案するソリューション営業とは？

御用聞きでもなく、単なるモノ売りでもない、お客様の潜在ニーズを発掘し、顕在化させたうえで、課題解決策を提案するソリューション営業の本質を学びます。

お客様の課題を聞き出すヒアリング力、問題の原因を把握する分析力、解決策を立案する提案力、説得力のあるプレゼン力など、ソリューション営業(課題解決型営業)に必要なスキルを習得することで、飛躍的な営業スキルの向上を目指します。

テーマ

- ・ソリューション営業とは
- ・ソリューション営業に必要なスキル
- ・ソリューション営業プロセス

対象

全ての階層

【応用コース④】性格タイプ別営業研修(vol.1)

翌月以降に開催

顧客とセールスマンの相性が成約率を変えていく！性格タイプ別営業法とは？

全3回シリーズの性格タイプ別営業研修の1回目です。優れた営業マンになるためには、自分の性格を理解し、どう活かし、伸ばしていけば良いかを知ることが第一歩です。

本3回シリーズの講座では、顧客の性格を見極めることの重要性を理解し、顧客に合わせた営業方法の選び方が分かるようになります。また、組織で性格タイプ別の営業方法を導入することで、どのようなことができるかが分かります。

テーマ

- ・顧客の性格タイプにあわせて営業法をチューニングするトップセールスマンたち
- ・性格が異なることで生まれる、モノの見方、聞こえ方の違い
- ・性格タイプ分けとタイプ別コミュニケーションをまとめた心理学

対象

全ての階層

【応用コース⑤】 性格タイプ別営業研修 (vol.2)

翌月以降に開催 自分の性格タイプを知り、違う性格タイプの顧客との付き合い方とは？

全3回シリーズの性格タイプ別営業研修の2回目です。
自分の個性を知り、顧客の個性を見抜き、自分と顧客の相性を踏まえて、下記2点の顧客対応をすることができるようになります。

- ①顧客の個性が望む欲求に語りかけられるようになる。
- ②顧客の個性が望むコミュニケーション・営業スタイルが取れるようになる。

テーマ

- ・自分の性格タイプを簡易分析する
- ・売り方の基本と顧客と自分を知れば、百選危うからず
- ・自分自身の性格タイプと営業スタイルを整理しよう

対象

全ての階層

【応用コース⑥】 性格タイプ別営業研修 (vol.3)

5月12日(火)13:00~15:00 顧客タイプの見極め方とタイプ別営業のポイント！

全3回シリーズの性格タイプ別営業研修の3回目です。
顧客のタイプ別に、以下のこと含めて学んでゆきます。

- ・顧客性格対応別のNGワード・NG行動
- ・顧客の性格情報を、組織で共有化し、売上拡大を実現する方法
- ・顧客のタイプ別営業ステップと営業ツール作成のすすめ

全3回シリーズを受けることで、営業スタイルの幅が広がり、高度な営業スキルが習得できるようになります。

テーマ

- ・顧客の性格タイプをどう見極めるか？
- ・性格タイプ別に顧客が営業プロセスに求めているものは違う
- ・顧客性格タイプ別の心を動かす言葉・行動とは？

対象

全ての階層

【応用コース⑦】ホスピタリティを意識したクレーム対応(基礎編)(K9)

翌月以降に開催 もう怖くない！顧客関係強化にも繋がるクレーム対応

営業活動にクレームはつきものです。クレームが起きた場合、嫌々対応するのではなく、むしろ顧客との関係強化や売上アップの観点から、ホスピタリティ(おもてなしの心)を意識することが重要です。また、日々おもてなしの心で顧客対応をすることによりクレームの大きさが変わってくることも事実です。

この講座では、ホスピタリティとは何かといった基本的内容、そして実践的なクレーム対応方法について学んでいきます

テーマ

- ・ホスピタリティとは
- ・ホスピタリティを意識したクレーム対応とは
- ・ロールプレイングで体験してみる

対象

全ての階層

【応用コース⑧】CS(顧客満足)を高める接客術(K11)

翌月以降に開催 これだけは覚えてほしい！CS(顧客満足)を高める接客術

お客さまに満足していただくこと、これは昔から商売の基本とされてきました。では、どのような行動がお客さまを満足させるのでしょうか？

この講座では、顧客満足のための基本的な考え方を学んで頂き、あらゆる顧客ニーズに対応できるポイントを考えます。また、ロールプレイングを通して「お客様の立場」から顧客満足を体験し、その重要性を理解していただきます

テーマ

- ・CSの基本的な考え方
- ・CS向上のための基本スキル
- ・ロールプレイングでCSの本質をつかむ

対象

全ての階層

【応用コース⑨】物理学で営業スキルアップ【基礎編】(C30)

翌月以降に開催

皆さまは「作用・反作用の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私(宮脇)は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気がきました。

本講座では、物理学の基本を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

- ・物理学と営業の共通点とは
- ・物理学の基礎を学ぶ
- ・物理学を通して営業スキルと論理思考を身に付ける

対象

全ての階層

【応用コース⑩】物理学で営業スキルアップ【慣性の法則】(C31)

翌月以降に開催

皆さまは「慣性の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私(宮脇)は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気がきました。

本講座では「慣性の法則」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

- ・慣性の法則とは
- ・営業理論との共通点
- ・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

【応用コース⑪】物理学で営業スキルアップ【ドップラー効果】(C32)

翌月以降に開催

皆さまは「ドップラー効果」という物理学の用語をご存知でしょうか？私(宮脇)は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気がきました。

本講座では「ドップラー効果」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

- ・ドップラー効果とは
- ・営業理論との共通点
- ・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

【管理職コース①】 管理職としての心構え

翌月以降に開催 管理職としての役割とは？

何のために働くのか？管理職とは何か？といったテーマを深く考えていきます。日々の仕事の意義を再確認し、働くことや管理職に対する向き合い方や心の姿勢を学んでいきます。

また個人理念づくりのワークを通じて、ブレない自分の軸を作り上げていきましょう。個人理念を基に、生き活きと働く管理職を目指していきましょう！

テーマ

- ・何のために働くのか？管理職とは何か？
- ・管理職という役割の意義を考える
- ・個人理念づくりのワーク

対象

管理職

【管理職コース②】 管理職の基礎対応スキル

翌月以降に開催 まずは基本スキルの徹底チェックから

部下のことを良く理解していますか？
指示通りに部下が動いてくれなくて困っている・・・
なんてことはありませんか？

この講座では、管理職として、部下、上司に接する際に必要不可欠な「聴く・伝える」というスキルを学びます。
まずは社内・社外で円滑な人間関係を築くことから始めましょう。

テーマ

- ・管理職に必要な「聴く」力
- ・伝える力を鍛える
- ・社内・社外での円滑な人間関係の築き方

対象

管理職

【管理職コース③】 営業管理職入門(C19)

翌月以降に開催 管理職としてレベルアップを目指す

営業管理職の仕事は、経営層の意思を現場レベルに落とし込むこと、部下への指導(褒める、叱る)、数値及び活動の管理など、多岐にわたっています。
部下がなかなか仕事を覚えてくれない、コミュニケーションがうまく取れないといった悩みは、どの営業管理職も持っていることでしょう。

この講座では、営業管理職として身につけたい考え方やスキルを学び、また他社営業管理職との意見交換を通じて管理職としてのレベルアップを目指します。

テーマ

- ・何を管理すれば良いのか
- ・効果的な部下の褒め方、叱り方
- ・他社の営業管理職はどんな悩みを持っているか

対象

管理職

【管理職コース④】 コーチングとは？(T1)

翌月以降に開催 管理職としてレベルアップを目指す

コーチングとは対話を通して相手の目標達成や問題解決をサポートする技法です。その際にしっかりと相手の話を聞き、「本当はどうなりたいのか？」を探求していきます。
まずは、コーチングとは何か？ティーチングなど他の関わりとの違いは何か？を知ることで、コーチングへの理解を深め、自身のコミュニケーションを変化させることを目指します

テーマ

- ・コーチングとは？
- ・なぜ、今コーチングが必要とされているのか？
- ・コーチングと他のコミュニケーションの違い

対象

全ての階層

【管理職コース⑤】 社内営業力を上げる(C22)

翌月以降に開催 **チーム営業力を高める方法**

社内営業力はなぜ必要なのでしょう？

営業は一人で行うことはできません。社内の協力を得ながら進めていくものであり、高成績の営業マンほど、社内からの信頼が厚く上司や非営業部門との連携がスムーズに取れています。

この講座では、社内から信頼され、社内営業力を高めるためにどのような意識と行動を持ち合わせる必要があるかを学び、更なる営業力向上を狙います。

テーマ

- ・社内営業力とは？
- ・社内営業力向上による業績アップ
- ・上司、部下、同僚からの信頼

対象

管理職

【管理職コース⑥】 プロセス管理で効率的な営業活動を実現(C12)

5月20日(水) 13:00~15:00 **数値化すれば、課題が見える**

営業活動を業務単位に分解して管理していくこと、それが営業プロセスマネジメントです。

例えば、テレアポ→ヒアリング→提案→クロージングというプロセスに分解したとしましょう。各々のプロセスを数値で管理し(例:テレアポ100件かけて1件がヒアリングのステップへ進む)、ウィークポイントを改善したり、会社全体の営業進捗を把握していきます。

この講座では、営業プロセス管理の基本的な考え方から実践の方法まで伝えていきます。

テーマ

- ・営業プロセス管理とは
- ・自社の営業活動を分解
- ・プロセス毎に数値目標を設定

対象

管理職

【管理職コース⑦】 メンタルを意識した部下・後輩の指導方法(M5)

5月7日(木) 13:00~15:00 **指導方法が180度変わる!?メンタル理解の重要性**

営業管理職や、後輩がいる先輩営業マンで、部下や後輩の指導方法に悩んでいる方は少なくありません。自分が成果を上げてきた方法を伝えても、メンタルの部分では、反発や抵抗感を持って受け止めてしまう部下もいます。

この講座では、部下のメンタルを意識したうえで、営業管理職や先輩営業マンが指導をしていく方法について、聴き方・褒め方・叱り方等、各シーンごとに分かりやすくお伝えしていきます。

テーマ

- ・相手のメンタルを意識した聴き方
- ・相手のメンタルを意識した褒め方
- ・相手のメンタルを意識した叱り方

対象

管理職

【管理職コース⑧】 部下育成のためのコーチング(T7)

翌月以降に開催 **指導方法が180度変わる!?メンタル理解の重要性**

近年、コーチングが部下育成に効果があると言われていています。自分で考え行動する力をつけると考えられているからです。

とは言え、内容によってはティーチング(教える)も必要になってきます。

コーチングとティーチングのバランスをどうとるかを考え、効果的なコーチングコミュニケーションにより部下育成を行うことを目指します。

テーマ

- ・コーチングとティーチングのバランス
- ・部下育成の8Step
- ・ミスした時のコーチング

対象

全ての階層

【管理職コース⑨】 経営基礎

翌月以降に開催 経営視点を持つ！

成果をあげる管理職は日々、経営視点を持って仕事に取り組んでいます。経営視点を持つためには、経営の全体像の把握と経営の基礎知識の習得が欠かせません。

本講座では、管理職として全体最適を考えながら、組織として成果をあげていくための経営基礎力を向上させていきます。管理職として知っておきたい経営の基礎知識や会計について学び、管理職として益々進化していきましょう。

テーマ

- ・経営力3大要素
- ・経営計画書の基本(理念・戦略・方針)
- ・攻めと守りの会計リテラシー

対象

管理職

【管理職コース⑩】 部下のモチベーションアップ術

翌月以降に開催 明日から使える！部下のモチベーションアップ術

管理職が部下のモチベーション(やる気)をアップさせるためにはどうすれば良いのでしょうか？部下のモチベーションをアップさせるためには、管理職として、①「モチベーションに関する基礎知識」、②「スキルを具体的に使うという体験」の2つが必要になります。

マネジメントやコーチングの考え方や手法に加え、その背景となる「どうなると人はやる気になるのか？」を理解することで、管理職としての成果が飛躍的に高まります。本講座を通じて、「部下のモチベーション(やる気)を引き出す力」を強化していきましょう。

テーマ

- ・モチベーションの体系全体像
- ・部下のやる気アップは部下を知ることからはじまる
- ・部下の何を知るべきなのか？

対象

管理職

[C1] 営業の仕事とは？

5月13日(水) 10:00~12:00

営業の仕事って何ですか？
 営業の役割って何ですか？
 営業の仕事は誰の役に立つのですか？
 やっていい営業と、やってはいけない営業とは？
 どうしたら営業活動が楽しくなりますか？
 この講座では「営業パーソンとして、どうあるべきか？」という本質的な内容について、グループディスカッションを通じて理解を深めていきます。

テーマ

- ・営業パーソンの役割とは？
- ・トップセールスマンが持っている考え方とは？
- ・グループディスカッションで他社営業パーソンの意見を聞いてみる

対象

全ての階層

[C2] こんなにたくさんある見込み客の発掘方法

翌月以降に開催

見込み客の発掘に困っている会社は多いはずですが、では、具体的にどうすれば良いのでしょうか？
 業種や商品によっても異なってきますが、見込み客の発掘方法はたくさんあります。
 この講座では、見込み客の発掘方法を数多く紹介することで、自社の新規開拓で応用できないかのヒントを得て頂きます。マーケティングの勉強がしたい方にはおススメの内容です。

テーマ

- ・見込み客の発掘方法
- ・手法毎の特性(メリット/デメリット)
- ・費用対効果を考えながら行うと有効

対象

全ての階層

[C3] 反応のあるDMの作り方

翌月以降に開催

自社商品をPRしているだけのダイレクトメール(DM)では反応がありません。顧客心理に基づいてDMの内容を設計する必要があります。
 この講座では、効果の出るDMの作り方を理論的に学び、自社におきかえて実際にDMを作成していきます。
 DMの文章作成スキルが向上すれば、面談における営業力も向上していきます。文章作成が苦手だという方も気軽に受講してください。

テーマ

- ・どのようなDMが有効なのか？
- ・顧客心理に基づいたDMとは？
- ・実際にDMを作成しながら実力をつけていきます

対象

全ての階層

[C4] 聞くプロになる、7つの法則

5月8日(金) 10:00~12:00

コミュニケーションの割合は「聞く」ことが多くを占めています。「聞く」を制する者が「営業」を制すると言っても過言ではありません。
 7つのステップをマスターすれば、あなたも聞くプロになれます。ロールプレイングでは、良い聞き方や悪い聞き方を体験してもらい、明日から実践できるレベルを目指します。

テーマ

- ・質問と説明の割合は？
- ・聞くプロになる、7つの法則とは？
- ・ロールプレイングで聞き上手になる

対象

全ての階層

[C5] テレアポ必勝7つのテクニック

翌月以降に開催

新規開拓でぶつかる最初の壁、それがテレアポではないでしょうか？

テレアポが苦手な人は多いと思いますが、私共がお伝えしている「テレアポ必勝7つのテクニック」を活用すれば必ずアポイントが取れるようになります。

この講座では、テレアポの原理原則を学び、また自社におきかえてテレアポトークを考えていきます。ロールプレイングで明日から使えるレベルを目指します。

テーマ

- ・なぜテレアポは断られるのか？
- ・テレアポ必勝7つのテクニック
- ・トークスクリプトとロールプレイングでスキルアップ

対象

全ての階層

[C6] 顧客ニーズの発見方法

翌月以降に開催

お客様が望んでいることは何か？

その望みを自社で解決することができれば販売に成功します。顧客ニーズには「組織ニーズ」と「個人ニーズ」があるとされていますが、それらをどのようにして見つけていけば良いのか？

この講座では、顧客ニーズの発見方法を理解してもらい、ヒアリング力や提案力を向上させることを狙っています。

テーマ

- ・組織ニーズとは？
- ・個人ニーズとは？
- ・ニーズを明らかにしていく方法

対象

全ての階層

[C7] プレゼンの達人

翌月以降に開催

営業マンはプレゼンを避けて通ることはできません。プレゼンは1対1であろうと、1対100であろうと、その本質は同じです。

分かりやすく説得力のあるプレゼンとは何か？

口下手な人がどうすればプレゼン力を鍛えることができるのか？自社のミッション(使命)を伝えるとプレゼンがどうなるのか？といったことを、徹底的に練習をしながら鍛えていきます。

テーマ

- ・コミュニケーションを阻害する5つの要素
- ・プレゼン上達のポイント
- ・理念・ミッションを伝えることで説得力を増す

対象

全ての階層

[C8] 提案基礎力

翌月以降に開催

商品説明を一方向的にしていますか？

説得力のある提案は「顧客ニーズ」に基づき、そのニーズに焦点をあてた内容になっています。

営業とは、理想と現実のギャップを埋めることが仕事です。理想を営業マンが語り、現実をヒアリングにより明らかにしていく。そのギャップを埋めるのが自社商品。論理的思考に加え、夢を伝える情熱が加わることで、説得力のある提案になっていくのです。

テーマ

- ・絶対してはいけない提案方法
- ・お客様の状況に合わせた提案を行う
- ・理想と現実のギャップを埋める論理展開

対象

全ての階層

[C9] 魅力的な提案書の作り方

5月11日(月)16:00~18:00

魅力的な提案書とは何でしょうか？

それは、顧客ニーズに基づいており、説明が簡潔明瞭で、ワクワクするような内容になっていること。欲を言えば、デザインセンスも備わっているような提案書です。

この講座では、提案書の一般的な構成を説明し、気をつけるべきポイントを解説します。また、実際に自社のケースで考えてもらい、サンプル提案書を作成していきます。

テーマ

- ・提案書の構成
- ・魅力的な提案書とは？
- ・サンプル提案書を作成してみる

対象

全ての階層

[C10] 商談スピードを3倍にする方法

5月29日(金)13:00~15:00

なんとなく訪問していませんか？今日の訪問目的は何ですか？「見積書を提出してきます！」これは訪問目的ではありません。では、訪問目的とは？

この講座では商談を前進させるために必要な訪問目的の設定方法や商談の終わり方についてお伝えします。受講者からは「目から鱗」、「商談スピードが明らかに早くなった」という声がぞくぞくと寄せられています。

テーマ

- ・訪問目的と訪問内容の違い
- ・営業プロセス毎の目的設定
- ・効果的な商談の終わり方

対象

全ての階層

[C11] 法人営業の基礎知識

翌月以降に開催

法人営業を今から始める、あるいは始めて1年未満の方を対象に、法人営業の基礎知識をお伝えします。

法人営業の全体像を理解することで、今後の勉強や営業活動が効率的に進みます。

この講座では、法人営業で行う業務内容について解説します。また、受講者がまず最初に強化した方が良いスキル要素も伝えます。

テーマ

- ・法人営業とは
- ・法人営業のプロセス全般
- ・まず最初に意識すべき事項

対象

全ての階層

[C12] プロセス管理で効率的な営業活動を実現

5月20日(水)13:00~15:00

営業活動を業務単位に分解して管理していくこと、それが営業プロセスマネジメントです。

例えば、テレアポ→ヒアリング→提案→クロージングというプロセスに分解したとしましょう。各々のプロセスを数値で管理し(例:テレアポ100件かけて1件がヒアリングのステップへ進む)、ウィークポイントを改善したり、会社全体の営業進捗を把握していきます。

この講座では、営業プロセス管理の基本的な考え方から実践の方法まで伝えていきます。

テーマ

- ・営業プロセス管理とは
- ・自社の営業活動を分解
- ・プロセス毎に数値目標を設定

対象

営業経験3年以上

[C13] クロージング力を鍛えて成約率アップ

翌月以降に開催

お客様の反応は良いのに、なかなか契約に至らない。なぜなんだろう？こう思った経験はありませんか？

クロージングが苦手だという人は多いのですが、それは何故でしょうか？理由の一つに、決断を「迫る」ことが何か悪いことをしているように感じるからだと思います。

この講座では、無理なくクロージングできる営業トークやクロージングをする意義などをロールプレイングを交えて学んでいきます。

テーマ

- ・クロージングとは
- ・クロージングもヒアリングが有効
- ・ロールプレイングでクロージング力を鍛える

対象

全ての階層

[C14] アフターサービスで売上アップ

翌月以降に開催

一回取引をしたら、もうそれで終わりなんていう、もったいないことは普通しませんよね。しかし、アフターフォローを適切に行っている会社は意外と多くないかもしれません。

この講座では、アフターフォローの意義や効果、また取引先の優先順位の付け方について解説していきます。何となく行きやすいお客様には頻りに顔を出すといった非科学的な営業活動はもうやめましょう。

テーマ

- ・アフターフォローの定義
- ・ロコミを発生させるためには
- ・良い得意先、悪い得意先とは

対象

全ての階層

[C15] セールスマングランプリ

翌月以降に開催

営業力を競うイベント、セールスマングランプリは、営業マンが舞台上でロールプレイングやプレゼンテーションを行い、ナンバーワンを決定する選手権です。

選手として参加することもできますし、見学だけでも大丈夫です。選手として参加し、実力を高めたい方、他社営業マンから刺激を受けたい方にお勧めです。

選手権の後には異業種交流会がありますので、人脈を広げる場としても活用できます。

テーマ

- ・ロールプレイング
- ・プレゼンテーション
- ・異業種交流会(参加費別)

対象

全ての階層

[C16] 人脈形成術

5月15日(金) 16:00~18:00

紹介営業ほど成約率の高い営業方法はありません。ただ、紹介営業ができていない人は多いです。

人脈は名刺の数ではありません。お互いが頼りにし、頼りにされる関係になる必要があります。では、具体的にどうやって人脈を形成していけば良いのでしょうか？それが分からず行動に移せない人も多いのではないのでしょうか。

この講座では、本当に意味のある人脈の作り方、人脈形成をする上で日々意識して欲しいことを具体的な事例を交えて解説いたします。

テーマ

- ・紹介営業とは
- ・どこで、どうやって人脈を形成していけば良いか
- ・人脈形成において日々意識すべきこと

対象

全ての階層

[C18] 営業脳を鍛える

翌月以降に開催

お客様に良い提案を行う、新商品を開発する等、営業という仕事は極めてクリエイティブなものです。

この講座では、頭を柔らかくするために意識したいこと、アイデアをどんどん出すための発想法、視点をがらりと変えることで新しい企画を生み出す術をお伝えします。

営業脳を鍛え、優れた企画力を身につければ怖い物なし！楽しく、そして徹底的に考えましょう。

テーマ

- ・数学を使って論理的思考力を鍛える
- ・頭が柔らかくなる7ヶ条
- ・あっと驚く新企画の考え方

対象

全ての階層

[C19] 営業管理職入門

翌月以降に開催

営業管理職の仕事は、経営層の意思を現場レベルに落とし込むこと、部下への指導(褒める、叱る)、数値及び活動の管理など、多岐にわたっています。

部下がなかなか仕事を覚えてくれない、コミュニケーションがうまく取れないといった悩みは、どの営業管理職も持っていることでしよう。

この講座では、営業管理職として身につけたい考え方やスキルを学び、また他社営業管理職との意見交換を通じて管理職としてのレベルアップを目指します。

テーマ

- ・何を管理すれば良いのか
- ・効果的な部下の褒め方、叱り方
- ・他社の営業管理職はどんな悩みを持っているか

対象

経営者、管理職

[C20] ケーススタディで実践力を鍛える(新規開拓・クレーム対応)

5月22日(金)10:00~12:00

営業マンの2つの大きな課題(新規開拓とクレーム対応)についてケーススタディで学びます。

新規開拓とクレーム対応について良い例と悪い例でロールプレイングを行い、その後グループディスカッションを通じて「理想の姿」を考えていきます。

ロールプレイングとディスカッション中心の講座であり、実践力が身につく講座です。また、他社営業マンのスキルを吸収するチャンスです。

テーマ

- ・新規開拓の良い例、悪い例
- ・クレーム対応の良い例、悪い例
- ・ロールプレイングとディスカッションを通じて実践力を身につける

対象

全ての階層

[C21] セルフブランディング【強み発見】

翌月以降に開催

営業マンは営業に必要なスキルを全て高めていく必要がありますが、個々人の強みを認識し、活かしていくことが出来れば益々営業成績は向上します。

また、個々人の強みをお客様から見ても強みであると認知して頂けるようにすることが重要です。

自分の強みを明確にし、実力を表現するスキルを学び、高めることで営業マンとしての存在感を上げていきましょう。

テーマ

- ・セルフブランディングとは？
- ・自分USP(独自の強み)の発見方法
- ・自分の強みをいかに表現するか

対象

全ての階層

[C22] 社内営業力を上げる

翌月以降に開催

社内営業力はなぜ必要なのでしょう？

営業は一人で行うことはできません。社内の協力を得ながら進めていくものであり、高成績の営業マンほど、社内からの信頼が厚く上司や非営業部門との連携がスムーズに取れています。

この講座では、社内から信頼され、社内営業力を高めるためにどのような意識と行動を持ち合わせる必要があるかを学び、更なる営業力向上を狙います。

テーマ

- ・社内営業力とは？
- ・社内営業力向上による業績アップ
- ・上司、部下、同僚からの信頼

対象

全ての階層

[C23] ソリューション営業

翌月以降に開催

御用聞きでもなく、単なるモノ売りでもない、お客様の潜在ニーズを発掘し、顕在化させたいうえで、課題解決策を提案するソリューション営業の本質を学びます。

お客様の課題を聞き出すヒアリング力、問題の原因を把握する分析力、解決策を立案する提案力、説得力のあるプレゼン力など、ソリューション営業（課題解決型営業）に必要なスキルを習得することで、飛躍的な営業スキルの向上を目指します。

テーマ

- ・ソリューション営業とは
- ・ソリューション営業に必要なスキル
- ・ソリューション営業プロセス

対象

全ての階層

[C24] 新聞・ニュースの理解力を高める

翌月以降に開催

新聞・ニュースは営業マンにとって、お客様との会話や世の中のビジネス活動を幅広く知るための情報収集源です。新聞やニュースをどのように使い、どのように役立てるかで、お客様との会話の質が高められたり、課題発見のチャンスが得られます。

また、新聞・ニュースの理解力が高まると、今後の自社のビジネスのリスクやお客様の業界の動向なども見えてきます。知っておくだけで、他社営業マンに差がつけられる講座です。

テーマ

- ・新聞・ニュースの読解法
- ・営業活動における新聞・ニュースの活用方法
- ・メディア取材を受けて分かった新聞・ニュースの本質

対象

全ての階層

[C25] これだけは知っておいて欲しい財務知識

5月26日(火) 16:00~18:00

受注と売上の違いをご存知でしょうか？

営業マンは受注することに意識が集中しがちですが、売上・利益・入金といったことまで理解した上で活動して欲しいと思います。また、法人営業であれば自社商品を通じて取引先企業の財務に影響を及ぼしています。

財務知識を持っていれば、自社の経営者や取引先経営者からの信頼度がグンと上がること間違いなし。

この機会に他社営業マンとは一味違うスキルレベルを目指しませんか？

テーマ

- ・貸借対照表、損益計算書の見方
- ・受注、売上、利益の違いとは
- ・財務知識を営業活動にどう活かせば良いか

対象

全ての階層

[C26] 徹底的にアウトプット

翌月以降に開催

熱・考・動クラブで多くの知識を得ていると思いますが一方で消化不良になっていたり、知識として理解していても実践できてないことも多々あることでしょう。

今回は研修で学んだことを徹底的にアウトプット(説明・ロールプレイング・ディスカッション)することで、習得率を高めていきます。「知っていること」=「できていること」
「できていないこと」=「知らないこと」です。
この機会に「知っていること」を増やしましょう。

テーマ

- ・ロールプレイングで課題を浮き彫りに
- ・プレゼンテーションで表現力チェック
- ・ディスカッションで更なる気付きを得る

対象

全ての階層

[C28] 相手の断りをイエスに導く応酬話法

5月19日(火) 19:00~21:00

成果を出している営業パーソンは、お客様から反対意見や疑問をぶつけられた時でも、お客様に納得して頂ける応酬話法を交えて商談を前進させてゆくスキルを持っています。

この講座では、たとえ相手から反論や断りを頂いた場合でも、条件反射的な切り返し方を訓練して身に付けてゆきます。応酬話法を習得すれば、これまでの自身の商談では取引関係に至らなかった相手からも受注できるようになります。

テーマ

- ・応酬話法とは
- ・応酬話法の種類
- ・応酬話法を身に付けるトレーニング

対象

全ての階層

[C29] 飛び込み営業

翌月以降に開催

新規開拓での王道、飛び込み営業。精神的に大きなストレスがかかるのに、成果が出にくいといったイメージがありませんか。しかし、飛び込み営業の位置づけを知れば、つらい思いはなくなります！

本講座では、飛び込み営業の目的、飛び込みをする上で意識、効果的フォロー方法について、ロールプレイングを交え、翌日から即使える、実践的な内容をお伝えします。

テーマ

- ・飛び込み営業の目的
- ・飛び込みをする上で持っておくべき3つの意識
- ・飛び込み後の効果的なフォロー方法

対象

全ての階層

[C30] 物理学で営業スキルアップ【基礎編】

翌月以降に開催

皆さまは「作用・反作用の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私(宮脇)は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気付きました。

本講座では、物理学の基本を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

- ・物理学と営業の共通点とは
- ・物理学の基礎を学ぶ
- ・物理学を通して営業スキルと論理思考を身に付ける

対象

全ての階層

[C31] 物理学で営業スキルアップ【慣性の法則】

翌月以降に開催

皆さまは「慣性の法則」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気がきました。

本講座では「慣性の法則」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

- ・慣性の法則とは
- ・営業理論との共通点
- ・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

[C32]物理学で営業スキルアップ【ドップラー効果】

翌月以降に開催

皆さまは「ドップラー効果」という物理学の用語をご存知でしょうか？私（宮脇）は九州大学理学部物理学科を卒業していますが、物理学と営業理論には、共通していることがたくさんあることに気がきました。

本講座では「ドップラー効果」を学び、営業スキルを上げることに挑戦します。物理学の考えを学ぶと、営業スキルが上がるだけでなく、論理思考も身に付きます。

テーマ

- ・ドップラー効果とは
- ・営業理論との共通点
- ・自社の営業に適用してみる

対象

全ての階層

[K4] 営業マナー五原則

翌月以降に開催

営業マナーとは、営業をする上で必要とされるマナーの総称です。営業活動を通してお客様と関わる営業マンであれば営業マナーは習得しておかなければなりません。なぜならば、営業マナーはお客様との関わりをより円滑にする“潤滑油”のようなものだからです。

この講座では、営業マナーをきちんと身に付け、お客様から「この人なら仕事を任せられる」「この人と一緒に仕事をしてみたい」と信頼してもらえる営業マナーを習得していきます。

テーマ

- ・営業マナー五原則とは
- ・「もう一度会いたい」と思われるためには
- ・お客様に好かれるポイントとテクニック

対象

全ての階層

[K5] お客様から好かれる笑顔づくり

5月14日(木) 19:00~21:00

営業マンに必要なスキル、それは笑顔です。出会った瞬間多くの方はまず相手の顔の表情に目がいきます。また目力もポイントです。目がきらきら輝いていればやる気が感じられ、目に力がないとやる気がなさそうに見えてしまいます。

この講座では、営業マンにとってなぜ笑顔が重要なのかを学び、笑顔がもたらす効果について解説していきます。また、実際に笑顔のレッスンもしていきます。お客様から好かれる笑顔づくりを実現しましょう。

テーマ

- ・なぜ笑顔が重要なのか
- ・笑顔の効果
- ・笑顔の作り方

対象

全ての階層

[K6] 身だしなみを徹底チェック

翌月以降に開催

「見た目9割」と言われるように、営業マンにとって身だしなみは好印象を持ってもらうための生命線です。どんな清潔な服を身に付けていても、相手に「清潔感」を感じさせなければ相手に不快感を与えてしまいます。

この講座では、身だしなみとおしゃれの違いや、人に不快感を与えない身だしなみのポイントを学び、身だしなみをセルフマネジメントする方法をお伝えしていきます。

テーマ

- ・身だしなみとおしゃれの違い
- ・好感の持たれる身だしなみのポイント
- ・身だしなみチェック

対象

全ての階層

[K7] 最初の挨拶で他社営業マンと差をつける

翌月以降に開催

営業マンにとってなぜ挨拶が必要なのでしょうか。挨拶はお客様への礼儀であり、感謝の気持ちを表現するものです。また、お客様に向き合う気持ちがあることの意味表示でもあります。

この講座では、相手に好感を持たれる挨拶について学んでいきます。印象に残る挨拶一つで、お客様に好印象を持ってもらう術をお伝えしていきます。

テーマ

- ・なぜ、挨拶が必要なのか
- ・好感が持たれる挨拶のポイント
- ・お辞儀の仕方

対象

全ての階層

[K8] 正しい敬語・言葉遣い(基礎編)

5月1日(金)16:00~18:00

営業マンの言葉遣いひとつでお客様は好印象を抱いたり、不快に思ったりすることがよくあります。営業マンは言葉が宿す力をあなどってはいけません。

この講座では、好感の持たれる言葉遣いのポイントや営業シーンで役立つ言い回しをお伝えしていきます。

また、間違った敬語を使っていないか、あらためて振り返るきっかけにして頂きます。

テーマ

- ・好感の持たれる言葉遣い
- ・覚えて役立つ言い回し
- ・営業シーンでよく使う敬語を再確認

対象

全ての階層

[K9] ホスピタリティを意識したクレーム対応(基礎編)

翌月以降に開催

営業活動にクレームはつきものです。クレームが起きた場合、嫌々対応するのではなく、むしろ顧客との関係強化や売上アップの観点から、ホスピタリティ(おもてなしの心)を意識することが重要です。また、日々おもてなしの心で顧客対応をすることによりクレームの大きさが変わってくることも事実です。

この講座では、ホスピタリティとは何かといった基本的内容、そして実践的なクレーム対応方法について学んでいきます。

テーマ

- ・ホスピタリティとは
- ・ホスピタリティを意識したクレーム対応とは
- ・ロールプレイングで体験してみる

対象

全ての階層

[K10] ビジネス文書

翌月以降に開催

インターネット等の通信環境が整備されてきている昨今、今まで以上にビジネス文書を作成することが多くなってきています。

みなさまは正しいビジネス文書を作成していますでしょうか？

この講座ではビジネス文書のポイントを学び、お客様から信頼される営業パーソンになるための文書マナーを学んでいただきます。

テーマ

- ・ビジネス文書作成時のポイント
(社内文書、社外文書)
- ・Eメール作成時のポイント
- ・ファックス送付状、書類送付状、案内状等

対象

全ての階層

[K11] CS(顧客満足)を高める接客術

翌月以降に開催

お客さまに満足していただくこと、これは昔から商売の基本とされてきました。では、どのような行動がお客さまを満足させるのでしょうか？

この講座では、顧客満足の基本的な考え方を学んで頂き、あらゆる顧客ニーズに対応できるポイントを考えます。また、ロールプレイングを通して「お客様の立場」から顧客満足を体験し、その重要性を理解していただきます。

テーマ

- ・CSの基本的な考え方
- ・CS向上のための基本スキル
- ・ロールプレイングでCSの本質をつかむ

対象

全ての階層

[K12] 女性営業職のための魅力アップ術

翌月以降に開催

営業のポイントは、最初の1分でいかに相手のハートを掴むことができるか、です。男女問わず、堂々として落ち着いた立居振舞は、顧客に安心感と信頼を与えることができます。

この講座では、顧客に安心と信頼を与えるための第一印象の作り方を学び、好感が持たれるためのマナーをロールプレイングを通して徹底的に身につけていただきます。

テーマ

- ・最初の30秒で相手のハートを掴む
- ・爽やかな印象を与えるためのマナー
- ・アクティブリスニング

対象

女性営業職

[K13] 正しい言葉遣い・敬語とは(実践編)

翌月以降に開催

営業マンの言葉遣いひとつでお客様は好印象を抱いたり、不快に思ったりすることがよくあります。営業マンは言葉が宿す力をあななどってはいけません。

この講座では、好感の持たれる言葉遣いのポイントや営業シーンで役立つ言い回しをお伝えしていきます。

また、間違った敬語を使っていないか、あらためて振り返るきっかけにして頂きます。

※この講座は、[K8]正しい言葉遣い・敬語とは(基礎編)の内容の(応用編)になります。

テーマ

- ・好感の持たれる言葉遣い
- ・覚えて役立つ言い回し
- ・営業シーンでよく使う敬語を再確認

対象

全ての階層

[K14] 電話応対

5月21日(木)16:00~18:00

電話では顔が見えない分、ちょっとした対応で印象を決められてしまいます。電話応対によって、先方はあなたの会社の印象を瞬時に決めてしまうのです。

この講座では、相手に好印象を与える電話応対の基本マナーやポイントの他、迷惑電話・クレーム電話の対応などをロールプレイングを交えて学んでいただきます。

自然に心のこもった電話応対ができるよう、新入社員の方もベテランの方も、ご自身の電話応対を再確認してはいかがでしょうか。

テーマ

- ・電話応対の基本マナー
- ・ポイント、よく使われる言葉
- ・迷惑電話・クレーム電話への対応

対象

全ての階層

[K15] ホスピタリティを意識したクレーム対応(応用編)

翌月以降に開催

営業活動にクレームはつきものです。クレームが起きた場合、嫌々対応するのではなく、むしろ顧客との関係強化や売上アップの観点から、ホスピタリティ(おもてなしの心)を意識することが重要です。

この講座では、ホスピタリティとは何かといった基本的内容、そして実践的なクレーム対応方法について学んでいきます。

※この講座は、[K9]ホスピタリティを意識したクレーム対応(基礎編)の内容の(応用編)になります。

テーマ

- ・ホスピタリティとは
- ・ホスピタリティを意識したクレーム対応とは
- ・ロールプレイングで体験してみる

対象

全ての階層

[K17] 接待のマナー

翌月以降に開催

「今度の接待は君に任せるから頼むよ」と上司から指示を受けたあなた…。さて、あなたはどのような準備をして当日に挑みますか？

接待は、お客様や取引先との関係性をこれまで以上に高めたり、維持したりするために重要なコミュニケーション手段のひとつです。この講座では、接待における基本的な心得や感じのよい接待の方法、犯してはいけないタブーなど、接待の原理原則を分かりやすくお伝えいたします。

テーマ

- ・接待の心得
- ・感じの良い接待
- ・接待のタブー

対象

全ての階層

[K18] 社内での基本マナー

翌月以降に開催

ビジネスマナーは、お客様、取引先に対するマナーだけでなく、上司と部下、同僚との間の社内マナーも大切です。ビジネスにとって重要なチームワークは、社内マナーの向上から始まります。

本セミナーで社内マナーの向上、そして、上司、部下、同僚と、気持ちよく円滑に仕事ができる環境作りのための社内での基本マナーを学んでいきます。

テーマ

- ・社内マナーの重要性
- ・整理整頓、書類やデータの管理方法
- ・パワハラやセクハラを防ぐ

対象

全ての階層

[K19] マナースキル実践講座

翌月以降に開催

本講座では、他社営業パーソンと一緒にロールプレイングを通じて、マナースキルを習得していきます。

本番で失敗しないよう、マナーにおいて、気になることや不安を事前に解消し、自信を持って実践できるようになるための講座です。社内では中々、ロールプレイングをやる機会がない方や、マナースキルを実践的に身に付けたい方は、本講座をぜひご活用ください！

テーマ

- ・マナースキル実践講座
(挨拶・名刺交換・笑顔づくり・お茶出し・電話対応)

対象

全ての階層

[T1] コーチングとは？

翌月以降に開催

コーチングとは対話を通して相手の目標達成や問題解決をサポートする技法です。その際にしっかりと相手の話を聞き、「本当はどうなりたいのか？」を探求していきます。まずは、コーチングとは何か？ティーチングなど他の関わりとの違いは何か？を知ることで、コーチングへの理解を深め、自身のコミュニケーションを変化させることを目指します。

テーマ

- ・コーチングとは？
- ・なぜ、今コーチングが必要とされているのか？
- ・コーチングと他のコミュニケーションの違い

対象

全ての階層

[T2] 信頼関係を構築する

翌月以降に開催

コーチングで最も重要なことのひとつに「相手との信頼関係」があります。同じ言葉でも関係性により受け取り方が変わります。営業においてもお客様との信頼関係が契約に大きく影響します。関係性を構築するためにどんな意識が必要か？どんな話の聞き方が必要か？どんな声かけが必要か？これらを知り、コミュニケーションによる関係性の構築を学びます。

テーマ

- ・人の多様性を知る
- ・相手を尊重する「勇気づけ」のコミュニケーション
- ・信頼される話の聞き方とは？

対象

全ての階層

[T3] コーチングスキル

翌月以降に開催

営業マンはお客様が目標に向かって行動することを支援します。そのためにお客様が現状を認識し、「本当はどうなりたいのか？」に向けて必要なプロセスや行動などをコーチングを通して気づいてもらいます。この気づきをもたらす関わりである「質問」や「承認」などのコーチングスキルについて学びます。

テーマ

- ・現状と目標(ゴール)のギャップを知る
- ・可能性を広げるスキル
- ・見通しをつけるスキル

対象

全ての階層

[T4] コーチング実践

翌月以降に開催

コーチングを身につけるポイントは繰り返し練習することです。経験を積み重ねる毎に自然なコミュニケーションがとれるようになります。しっかりとコーチングを意識したコミュニケーションについて実践練習を行います。併せて実生活のコミュニケーションで練習となる取り組みについて紹介していきます。

テーマ

- ・コーチングとは？(振り返り)
- ・コーチング実践練習
- ・日常のコミュニケーションを練習に変える

対象

全ての階層

[T5] 営業に活かすコーチング

翌月以降に開催

営業におけるコーチングは、お客様のニーズを満たすと共に契約をいただくことが目標となります。そのために必要なコミュニケーションとは？

お客様に貢献すると共にこちらの考えもしっかりと伝え、Win-Winの関係となるコーチングについて学びます。

テーマ

- ・Win-Winの関係をつくる
- ・お客様の「こうなりたい」とその先を理解する
- ・効果的に伝えるには？

対象

全ての階層

[T6] セルフコーチング

翌月以降に開催

関係性を構築するためには相手を認める必要がありますが、同時に自分も認める必要があります。自分を過小評価しているとコミュニケーションも消極的になりがちです。

自分に対して行うセルフコーチングを通して、自分を客観視し、目標を明確にし、行動～振り返りを繰り返すことで、自らの行動を加速していきます。

テーマ

- ・自分自身を知る
- ・目標を明確にする
- ・行動～振り返り

対象

全ての階層

[T7] 部下育成のためのコーチング

翌月以降に開催

近年、コーチングが部下育成に効果があると言われていいます。自分で考え行動する力をつけると考えられているからです。

とは言え、内容によってはティーチング(教える)も必要になってきます。

コーチングとティーチングのバランスをどうとるかを考え、効果的なコーチングコミュニケーションにより部下育成を行うことを目指します。

テーマ

- ・コーチングとティーチングのバランス
- ・部下育成の8Step
- ・ミスした時のコーチング

対象

管理職

[T8] チームスポーツから学ぶ仕事におけるチームワークとマネージメント

翌月以降に開催

チームワークやマネージメントとは何かを見直し、チームとしてのパフォーマンスを一層アップしませんか？

本講座では、仕事におけるチームワークとマネージメントをプロスポーツの世界を基に学んでゆきます。同じ目標に向かって行動するチームスポーツの世界で何が行われているかを知るチャンスです。個々の人間の集まりがチーム全体でパフォーマンスを上げるための具体的な方法を学びます。

テーマ

- ・チームワークとは？
- ・目標設定と個々の能力を知る
- ・マネージメント

対象

全ての階層

[M1] ストレスを理解すれば仕事が楽しくなる

翌月以降に開催

テレビ、雑誌などのマスコミで話題になっているように、強いストレスが長く続くと、結果的には身体の病気や心の病気を生み出してしまうこととなります。しかし、ストレス反応そのものは決して悪いものではありません。適度なストレスは、かえって集中力を高め、最大限の能力を引き出すことにつながります。

この講座では、ストレスの原因、反応、結果の流れを知ることによってストレスを理解し、仕事を楽しむ方法についてお伝えしていきます。

テーマ

- ・ストレスとは何か？
- ・ストレス軽減策
- ・ストレスのポジティブな捉え方

対象

全ての階層

[M2] 適切なクレーム対応で売上アップ

翌月以降に開催

営業活動にクレームはつきものです。良かれとと思っていてもクレームをもらうことがあります。クレームを避けようとするあまり、相手のいいなりになってしまう営業マンもいます。しかし、クレーム対応は、顧客との信頼を更に向上させるチャンスでもあります。

この講座では、心理学を応用したコミュニケーション手法・交流分析手法を活用し、相手のタイプに応じたクレーム対応方法を学んで頂きます。

テーマ

- ・なぜクレームが起こるのか
- ・クレーム対応の基本
- ・クレームを次の売上に繋げる

対象

全ての階層

[M3] ストレスを営業パワーに変える

翌月以降に開催

営業マンは日々、数字や上司からのプレッシャーなどストレスを感じることも少なくありません。ストレスを営業パワーに変えるためには、ストレスをうまく処理する必要があります。ストレスをうまく処理する方法やプロセスのことをストレスコーピングと言います。

この講座では、ストレスコーピングを体感し、ストレスによるネガティブな気持ちを単に食い止めるだけでなく、ポジティブな気持ちに転換する方法について学んでいきます。ストレスを営業パワーに変えましょう。

テーマ

- ・ストレスコーピング
- ・自分の強み、弱みを知る
- ・1人でできるストレス発散法

対象

全ての階層

[M4] 自分と相手の性格タイプが分かれば商談は怖くない

翌月以降に開催

営業マンにもお客様にもそれぞれ性格タイプがあります。性格のタイプは性格診断テストで測ることが出来ます。性格診断テストにより、自分のタイプや相手のタイプをつかむことができるようになると、商談が楽に進められるようになります。営業マンにとっての商談が怖いものではなくなってきます。

この講座では、世界中で広範囲な分野に用いられ高い評価と信頼を得ている、性格診断手法をお伝えし、自分と相手のタイプを知るコツを学んでいきます。

テーマ

- ・相手のタイプのつかみ方
- ・相手のタイプに応じたコミュニケーション手法
- ・場面に応じた対応方法

対象

全ての階層

[M5] メンタルを意識した部下・後輩の指導方法

5月7日(木) 13:00~15:00

営業管理職や、後輩がいる先輩営業マンで、部下や後輩の指導方法に悩んでいる方は少なくありません。自分が成果を上げてきた方法を伝えても、メンタルの部分では、反発や抵抗感を持って受け止めてしまう部下もいます。この講座では、部下のメンタルを意識したうえで、営業管理職や先輩営業マンが指導をしていく方法について、聴き方・褒め方・叱り方等、各シーンごとに分かりやすくお伝えしていきます。

テーマ

- ・相手のメンタルを意識した聴き方
- ・相手のメンタルを意識した褒め方
- ・相手のメンタルを意識した叱り方

対象

全ての階層

[M6] どうすればモチベーションは上がるのか？

翌月以降に開催

営業マンにとってモチベーションの向上は成績に直結する重要課題です。モチベーションを上げる方法にはいろいろな手法がありますが、有効なのはライフプランを作成し、働く目的をしっかりと定めることです。何のために、誰のために、なぜ自分は営業をしているのか、明確に答えることはできますか？

この講座では、実際にライフプランを作成し、これまで曖昧になってしまっていた、働く目的を明確にすることで、モチベーションが上がるお手伝いをしていきます。

テーマ

- ・ライフプラン作成
- ・働く目的を設定
- ・やりたいこと、実現したいことを明確化

対象

全ての階層

[M7] 良好な関係維持：伝える力を鍛える

翌月以降に開催

私たちはお客様・上司・部下・同僚等、色々な相手とコミュニケーションをとる場面がありますが、自分の伝えたい事はきちんと相手に伝わっているでしょうか？

自分が言いたい事を言うだけでは、相手にその気持ちが伝わりません。相手はメンタル的(心情的)な不快感を感じ、こちらの依頼にも「はい」と表面的に言うだけで行動に移してもらえません。

本講座では、メンタル的に良好な関係を維持しながら、伝えたい事をきちんと伝え、相手が気持ちよく行動するための「伝える力」をロープレ演習を交え、体得します。

テーマ

- ・相手の行動に変化を促す伝え方とは
- ・伝える力を高める5つの方法
- ・指示、お願いの仕方

対象

全ての階層

[M8] 真面目に学ぶキャバクラ嬢接客術

翌月以降に開催

お小遣いが年々下がっている時代に、結構、多くのサラリーマンが、1時間1万円前後するキャバクラに通っている実態があります。これは、値段が高くて、価値があればお客はお金を払う、という事を示しており、営業マンとして学ぶべきポイントがいくつもあります。今回は、討議を含めながら、3つのポイントについて、学んで頂きます。

テーマ

- ・人は何故キャバクラに通うのか
- ・3つのベストプラクティス
- ・初回接客、アフターフォロー、ロイヤルカスタマー

対象

全ての階層

[M9] 説得力のあるビジネス文章

翌月以降に開催

ビジネスにおいて、メールや手紙、資料作成等文章を作成する機会が多くあります。相手の理解に配慮し、読みやすく飽きられない文章とはどのようなものでしょうか。この研修では、ビジネス文章の本質を考えながら、論理的で説得力のある文章の作成方法を、実際に作成しながら学んでいただきます。より説得力のある文章となるよう、今一度ご自身の文章を見直す機会として、ぜひご受講下さい。

テーマ

- ・ビジネス文章の本質
- ・理解・共感される文章の特徴
- ・論理的な文章の作成

対象

全ての階層

[M11] 会社の仕組みを知ろう(基礎編)

翌月以降に開催

会社は何を目的として、どのような仕組みで運営されているのでしょうか？

- ・商品の本当の価値は？
- ・組織って何？
- ・利益を上げる為の方法は？

テーマ

- ・会社の目的とは
- ・商品、サービスの価値とは
- ・利益を上げる3つのポイント

対象

全ての階層

[M12] 仕事の効率向上とストレス軽減を両立する、最新コミュニケーション技術公開セミナー

翌月以降に開催

同じことを伝えているのに、相手によって理解の差が大きい、「なんでこの人は、こんな言い方をするんだ！」等 感じたことはございませんか？ ほぼ毎日、「なんであの人は・・・！」というコミュニケーションギャップが生じています。仕事は、気持ちの良し悪しに大きく左右され、その影響で仕事の効率も3～5倍違うといわれています。初対面の人と最速で人間関係を築く為に開発されたコミュニケーション手法「人格適応論」を活用することでコミュニケーションギャップを減らし(気分よく働く環境をつくり)、仕事の効率向上を図りましょう。

テーマ

- ・ストレスの原因は、日々の「(なんで・・・?)」という思い
- ・仕事の効率向上とストレス軽減の両立のポイント
- ・効果的なコミュニケーションを促す。最新技術【人格適応論活用技術】

対象

全ての階層

[I1] パフォーマンスアップに必要な思考とは？

翌月以降に開催

アスリートが実力を発揮(パフォーマンスアップ)させるためには、思考法や意識の向け方などメンタルが大きく影響しています。アスリートと同様、営業も自身の魅力や持ち味を活かし、成果につなげる為には、普段からの「意識」が必要不可欠です。本講座では、メンタルコーチがアスリートに対して、どういう関わりを持っているか、何を行っているかを知ること、自身の営業におけるパフォーマンスアップへの活用法を学びます。

テーマ

- ・ほんの少し意識を変えるだけで行動は変わってくる
- ・自分の魅力・持ち味を知る
- ・成長を促進する振り返りとは？

対象

全ての階層

[I2] 自分観察力の向上、自身の課題を自ら把握する方法とは？

翌月以降に開催

人は意識を向けたものに対して情報収集を行っています。何に意識を向けるか、どんな感覚を使うかによって得られる情報の質は変わってきます。

本講座では、自身の課題を自ら把握するための意識の向け方を学び、自分観察力を上げることにより手に入れる情報の質も上げていきます。また自ら課題を克服する取り組みを見つけ行動することにより、自分らしく質の高い営業活動を行うことを目的としています。

テーマ

- ・目標を明確にする
- ・五感による情報収集で気づきを得る
- ・何に意識を向けるかで行動はマネジメントできる

対象

全ての階層

[I3] プレゼンや商談で緊張した時の対処法

5月18日(月)13:00~15:00

大事なプレゼンや商談で緊張してしまう。この「大事な」、に緊張のヒントが隠されています。緊張は決して悪いばかりではありません。なぜ緊張してしまうのか？緊張が伝えようとしているシグナルは何か？を知ることによって対処できるようになります。本講座では、緊張がなぜ起こるのか、また、緊張時における意識と思考の向け方を知ることにより、緊張するプレッシャーから解放され、より効果的で質の高いプレゼンや商談が行えるようになることを目的としています。

テーマ

- ・緊張はなぜ起こるのか
- ・緊張している自分にダメ出ししない
- ・意識と思考の向け方をコントロールする

対象

全ての階層

[H1] 発声のプロに学ぶ！相手に伝わる声の出し方

翌月以降に開催 **言葉と熱意が届く声で営業力アップ**

言いづらい言葉・よく聞き返される言葉は有りませんか？
 どこことなく頼りなさそうに感じる喋りをしていませんか？
 ハリの有る響く声、相手にしっかり届く音量、
 それらを生み出す発声の基となるのが腹式呼吸です。
 腹式呼吸トレーニングと共に噛みを解消し、
 聞き取り易くなめらかな喋りへと導く為の
 正しい発音・滑舌トレーニングをご紹介します。

テーマ

- ・発声の基本(腹式呼吸・正しい発声・発音)
- ・滑舌トレーニング
- ・ワンポイントアドバイス

対象

全ての階層

[H2] 声で営業力アップ！営業やプレゼンで差が出る表現力向上セミナー

翌月以降に開催 **営業やプレゼンで差がつく表現力**

あなたは自分の喋りを聴いてみたことが有りますか？
 ひとりよがりの感情表現では、相手には想いが届いていないこ
 とがあります。感情を込めるだけではなく、感情を伝える為の喋
 りのテクニックが必要です。
 抑揚の付け方、間の取り方、強さやスピードコントロールに
 より喋りに表情が生まれます。「棒読み」は一言で言うと「表現
 力不足」によるものですが、人それぞれに様々な原因がありま
 す。豊かな声の表情作りのポイントを知り、「表現力」と共に
 「説得力」アップを図りましょう！

テーマ

- ・説得力の有る声の表情7つのポイント
- ・表現力を生み出す為の発声テクニック
(強弱・トーン・スピード等の調整法)
- ・ワンポイントアドバイス

対象

全ての階層

[H3] 喋りのスペシャリストから学ぶ！美しく聞こえる喋りの法則

5月27日(水) 16:00~18:00

喋りのスペシャリストのスゴ技紹介！
 より洗練された喋りで好感度アップ

声もよく出て、きれいな声なのになんとなくイントネーション
 が変、なまっているとと言われることはありませんか？
 その原因は、主にアクセントにあります。
 アクセントで言葉の意味が変わったり、出身地が解ったりも
 します。
 間違ったアクセントを修正し、標準語で喋りましょう。
 また日本語の2大美点と言われる鼻濁化と無声化等、
 より美しく聞こえる喋りの法則を紹介します。

テーマ

- ・日本語アクセントのパターン
- ・標準語のアクセント
- ・日本語の2大美点(鼻濁化・無声化)
- ・ワンポイントアドバイス

対象

全ての階層

熱・考・動クラブのご予約方法について

熱・考・動クラブで受講希望の講座がございましたら、以下のいずれかの方法で講座のご予約をお願い致します。(ご予約は空きがあれば受講当日でもお受付しますが、席数に限りがございますのでお早めのご連絡をお願い致します。)

●お電話でのご予約

0120-979-558 までご連絡下さい。ご予約の際は、受講希望講座コード・受講希望日時・受講者名をお申し出下さい。

●メールでのご予約

info@sales-ac.jp までご連絡下さい。ご予約の際は、受講希望講座コード・受講希望日時・受講者名をご記入下さい。

●FAXでのご予約

下記の「熱・考・動クラブ 受講予約表」に詳細をご記入の上、**092-771-7186** までご返信下さい。

熱・考・動クラブ 受講予約表

会社名		
ご担当者名		FAX番号
講座コード	日時	受講者名
※記入例 C1	※記入例 4月 2日(月) 16:00 ~ 18:00	※記入例 山田太郎 鈴木花子
	月 日() :00 ~ :00	
	月 日() :00 ~ :00	
	月 日() :00 ~ :00	
	月 日() :00 ~ :00	
	月 日() :00 ~ :00	
	月 日() :00 ~ :00	
	月 日() :00 ~ :00	

セールズアカデミー記入欄

御中 上記の予約受付を完了致しました。お申込み誠にありがとうございました。