



- 講師：宇野靖幸
(株式会社博進堂 C&C事業部 C&C営業)
- 日時：2017年6月14日(水)13:30~17:00
- 会場：森の共育実修所「点塾」
- 参加人数：5名
- [プログラム]
- 講師自己紹介
- ペアワーク：「お互いの共通点を見つけ出そう」
- 講義：「お客様のココロをつかむ」
- ペアワーク：「お互いの共通点から距離を縮めよう」
- 事例紹介①「提案型営業のプレゼンテーション」
- 個人ワーク&事例紹介②：「プレゼンを考えてみよう」
- ふりかえり

お客様のココロをつかむヒミツの営業法 提案型営業に学ぶ プレゼンテーション

講師の宇野靖幸さんは12年前にUターンし、「ものづくりの営業がしたい」という理由で入社しました。宇野さんの持ち前の行動力と熱意あふれる対応力で、初対面のお客様から真のニーズを引き出し、満足度が高いメディアをつくるプロセスは、目を見張るものがあります。そのノウハウをぜひ披露して欲しいという理由から開講することになりました。

当日は、宇野さんが仕事をする上で大切にしている「AIDA(アイダ)の原理」をベースに、まったく取り引きがないお客様とどのように信頼関係を築き、プレゼン、受注につなげているのか、そのテクニックの一部を教えてくださいました。「初期段階でのお客様との人間関係づくりが、後々仕事をスムーズに運ぶ上で重要になる」、「プレゼンの場では、感動のあるプラスαの提案を行う」、「お客様への気遣いを忘れない」などなど、参考になるフレーズが次々と飛び出し、今後の営業活動に役立つ実りある講座となりました。



[講師より]

今回の講座は顧客の購買心理に沿って講話をさせていただきました。いくら良いプレゼンテーションであっても、相手と距離がある状態では最終的に感動させることは困難です。最適な提案をするためにも、まずは人としての関係づくりを重視し、表面的な情報だけでなく、その裏に隠されている本音や問題点をいかに引き出せるかがポイントです。私自身、ヒミツの営業法なんてありません。お客様と同じ目的を達成するために、お客様を好きになること、お客様に好きになってもらうこと、ただそれだけに尽きます。受講者の皆様が、頭の中だけ分かる状態ではなく、具体的な行動に繋がるキッカケになれば嬉しく思います。

株式会社博進堂 C&C営業
宇野靖幸



CHECK OUT CARD

相手と仕事を
したいという
強い想いを伝える
事が大切だと
思いました。

CHECK OUT CARD

アイダの原理にして
AIDMAにしても、
お客様と当社とでなく、
お客様のお客様までつなぐための
かたまりの考え方が思いました。
こうした決まりを組むことでこの
言葉やサービスの仕事!

CHECK OUT CARD

自分は叱かすると場違い
なのかも知れませんが、
面白く受講させてもらいま
した。
大変に勉強になりました
が、宇野さんの「毛づり
する営業がやりたい」とい
うのが印象に残りました

CHECK OUT CARD

最初の1歩目が
一番大事だと
感じました。

CHECK OUT CARD

自分の中で業務の
基本を整理して、
持っておくのは、
大変大事なこと
だと思いました。
ありがとうございました。

