

セミナーNo.

T-07

カテゴリ

営業

定員

50名

ひろぎんヒューマンリソース

本セミナーは、株式会社広島銀行の後援を受けております。

# 営業力「超」強化セミナー

## お客様との信頼構築を強化する

到達  
目標

- ・お客様との信頼関係を構築するために必要なスキルを身につける
- ・効果的な営業ノウハウや営業スキルを身につけ、自信をもって営業に向かうイメージを持つ

こんなお悩みにアプローチ!

- ✓ 営業スキルの向上を目指したい
- ✓ お客様に頼られる営業になりたい

### 1. あなたの営業に対する不安は何ですか？

- ・営業に対する不安や悩みを洗い出す
- ・どのような状況になれば営業が楽しくなるのか？

### 2. できる営業パーソンが実践していることとは？

- ・トップセールスが無意識にしていること
- ・売れる営業、売れない営業の違いは？

### 3. トップセールスはおお客様の購買心理を読んで活用する！

- ・心理学を見方につける 他

### 4. お客様との関係性を構築するトップセールスの「聴く技術」

- ・トップセールスは何が違うのか？
- ・営業パーソン『聴き方7つの鉄則』

### 5. トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！

- ・質問をやみくもにしていますか？
- ・お客様のニーズを探るには・・・

### 6. お客様が納得して購入するトップセールスの「交渉力」

- ・交渉プロセス
- ・交渉でやってはいけないこと

### 7. あなたの明日からの具体的行動コミットメント

日時

'26  
**11/13** 金 受付開始 9:30  
10:00-17:00

受講料

ひろぎんカレントクラブ

プレミアム会員・スタンダード会員	21,000円
ベーシック会員	24,000円
非会員	30,000円

会場

ひろぎんキャリア共創センター  
5F セミナールーム

広島市南区西蟹屋1-1-18 ※駐車場はございませんので公共交通機関にてお越しください



講師

株式会社セルフ・イングループ 代表取締役  
**和田 勉氏**

大学卒業後、大手電機メーカーに就職し商品開発部に配属。その後営業本部、経営戦略室のスタッフを歴任。1999年(株)船井総合研究所に転職し、業種業態を問わず、数千万の売上上の企業から、数百億円の企業までを支援。2003年独立。経営支援機関のサポーターや個別企業とのコンサルティング、各種セミナー講師として活躍中。

お申し込みはこちらから



お申し込み方法・詳細などは  
ウラ面へ

# お申し込みの流れ

ひろぎんヒューマンリソースHPより かんたんお申し込み！

こちらより  
お申し込みページへ



または



「ひろぎんヒューマンリソース」でWeb検索

<https://www.hirogin-hr.co.jp>



セミナー情報 を選択



一覧より ご希望のセミナーを検索・選択



お申し込みフォームへ 必要事項(会員・人数など)をご入力ください



お申し込み責任者さまへ お申し込み完了メールが送付されます



開催1週間前に ご登録のメールアドレスへ受講票をお送りします

※印刷し 当日ご持参ください

## お振込方法

お申し込み完了後に別途送付いたします、ご請求書に記載の金額をお振り込みください。

※お振込手数料はお客さまご負担にてお願いいたします。

## 受講取消

お申し込み完了後に受講をお取り消しされる場合、以下の区分に準じ**キャンセル料**を申し受けます。

開催 7日前～前日：受講料の**40%**(日数…土日祝日を含む) | 開催日当日：受講料**全額**

## その他

定員になり次第、お申し込みを締め切らせていただきます。

※開催日1か月前時点において お申し込みが10名未満の場合は中止とさせていただく場合がございます。  
あらかじめご了承ください。

お問い合わせ

ひろぎんヒューマンリソース株式会社  
広島市南区西蟹屋1-1-18

082-262-5151

お客様の個人情報のお取り扱いについて  
申込書/申込フォームにご記入いただいた情報は、  
当グループからのセミナーなどに関する各種連絡・情報提供のために使用します。