

「商談力」を高めたい営業マン・接客担当の方に

# 人間関係づくり『相手との合わせ方』

§ § 開催案内 § § §

金沢商工会議所 中小企業相談所

営業では、お客様の考えを聴くまでの関係づくりが一番難しいものです。商売は、お客様に好かれないと始まりません。お客様から「あなたとはペースが合うね」「話が合うね」「気が合うね」と言われたら嬉しくなります。このような楽しい関係をつくり、商談に持っていくには、どのように相手に合わせたらいいかを知ることです。本セミナーでは、新規客、リピート客を得るために、お客様と共感を広げる「相手との合わせ方」を事例を入れて分かりやすくお話しします。営業は「ちょっと」と思っている方、社内のコミュニケーションにも役立ちます。

## 【講師紹介】

にしむらセールス&ヒューマン研究所  
所長 西村文彦氏

逗子開成中学・高校・青山学院大学卒業後、東芝情報機器(株)入社にてOA機器の営業に従事。営業推進本部で社内及び全国の販売会社の営業職者にセールス指導。その後インサイトラーニング(株)で営業推進実務、研修インストラクターの経験を積む。2000年6月に「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。自己の経験を理論に結び付けて語る現役営業マン講師である。

## 【講座内容】

1. 人間関係づくりのコミュニケーションの心得  
(1) 相手に関心を示す4分間サービス《実習》  
(2) 言葉づかい4大ルール、(3) 第一印象
2. 相手との共感を広げる良い関係づくりの仕方  
(1) 人は、自分に似ている人を好きになる  
(2) 良い関係をつくる3つの合わせ方《実習》  
(3) こちらのペースに持っていく技法
3. 商談の進め方  
(1) 話・商談の切り出し方、(2) 反論克服法  
(3) 目の動きを見て相手の心を読む

## ◇◇◇開催要領◇◇◇

開催日時 平成28年10月11日(火)

13:30~16:30

会場 金沢商工会議所 研修室1(2階)

受講料 当所会員 3,240円

一般 5,400円

(資料代・消費税込)

定員 50名(先着順)

問合せ先 金沢商工会議所経営支援課 大崎・石田

〒920-8639 金沢市尾山町9番13号

TEL 263-1161、FAX 224-7079

※FAXまたは郵送にてお申し込み下さい

※受講料は前日までに銀行振込にて納入下さい(振込後の受講料は返却致しかねます。また、振込手数料はご負担願います)。

※地下に駐車場あります(有料・台数に限りあり)

振込先: 北國銀行本店(普) No.313460

金沢商工会議所

☆☆~人間関係づくり『相手との合わせ方』~受講申込書☆☆

平成28年 月 日  貴社は 会員 ・ 一般

会社住所	〒	受講者氏名	年令
会社名			
具体的な業種			
部署・担当者名			
TEL	-	FAX	-

上記の通り( )名分、受講料( )円を銀行振込にて申込みます。

※ご記入情報は、当所からの連絡・情報提供や講座参加者の実態調査に限り、利用することがあります。