

非対面
でも活用
できる

モチベーションファクターを梃にした セールスハンドリング実践演習

ブレイクスルーを実現したい営業職対象

Zoom
実施

「多様な顧客にアプローチしづらい」「商談がはずまない」「クロージングの成約率が高まらない」「非対面の商談の割合を高め、営業活動を効率化したい」…こうした声が後を絶ちません。

これらの課題は、人それぞれで異なるモチベーションファクター（意欲を高める要素）を見極めた上で、顧客のモチベーションファクターに合わせた話法、相手の好みに合った商談進捗話法、提案のみならず質問によるクロージングを發揮することで、相当程度解決できます。

本プログラムでは、顧客のモチベーションファクターを組み込んだアプローチ話法、相手が好む説明話法、返答話法、4つの質問によるクロージング手法を演習します。理屈や理論の解説ではなく、動作と話法の反復演習と問答により、その場で身に付けることができる演習プログラムです。

国内外自動車メーカー営業研修、食品・飲料メーカー営業実践力向上プログラムなどで活用され、その場でスキルが發揮できるようになり、その日から実践で活用できると評価されるこのプログラムにご参加いただければ幸いです。

セッション	実現できること
モチベーションファクターによるアプローチ	<ul style="list-style-type: none"> 自分のモチベーションレベルを、1分間で上げることができるようになります 自分と顧客のモチベーションファクターを見極めることができるようになります 顧客のモチベーションファクターを組み込んだアプローチ話法を繰り出せます 見せ掛けに流されず、顧客の本心を見極め、アプローチの確度を上げられます
説明話法、返答話法によるセールスハンドリング	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の好みに合わせた説明話法を選択し、繰り出せるようになります 顧客の好みに合わせた返答話法を選択し、繰り出せるようになります 状況に応じた説明話法、返答話法を繰り出せるようになります 顧客と状況に応じて対話をはずませ、商談を進捗できるようになります
4つの質問によるクロージング成約率向上	<ul style="list-style-type: none"> 時間切れや見せ掛けの状況を解決できるようになります 断りに対してモチベーションファクターを組み込んで誘導できるようになります 提案のみならず、質問による合意形成手法を發揮できるようになります モチベーションファクターと合意形成手法により、成約率を向上できます

■日時 2022年1月21日（金）朝8時から11時（1時間に1度、5分程度の休憩時間がございます）

■対象 営業に関連する職務の方。1社4名迄。カメラとマイクを常時オンにしてZoom双方向演習に参加できる方

■参加費 1人22,000円（教材費、演習成果数値測定結果、消費税を含む）

■申込先 yamaguchi@motivation-factor.com

- ・プログラム名、氏名、会社、所属、職位、メールアドレスご記入の上メールでお申込み下さい。先着順の受付です
- ・お申し込み後に振込案内を、実施日の1週間ほど前迄に、Zoomリンク先と演習シートを送付させていただきます

■持参物 自撮りロープレ演習がありますので、スマホをご用意ください

■演習成果数値測定結果の提供

- ・演習後、記入済演習シートを提出いただきます。演習で發揮されたスキル、成長性、能動性、迅速性、正確性、理解力、実行力の個別データを提供し、ご説明します

トレーナー

モチベーションファクター株式会社 代表取締役 山口 博

国内外金融・IT・製造企業の人材開発部長、人事部長、PwC/KPMGコンサルティング各ディレクターを経て現職。横浜国立大学大学院非常勤講師「グローバルスタンダードの次世代ビジネススキル」講座担当。

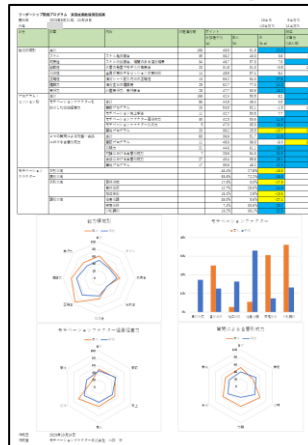
慶應義塾大学法学部卒業。日本ナレッジマネジメント学会会員

電話： 080-5040-6090

メール： yamaguchi@motivataion-factor.com

HP： <https://motivation-factor.com/>

演習成果数値測定結果



参考書籍

チームを動かす
ファシリテーションの
ドリル

山口 博
Hiroyuki Yamaguchi

「181分30秒」の

セルフトレーニングで、
メンバーのモチベーションを自然にあげて、
プレゼンや会議で

必ず結果が
出せるようになる!

ザンリグループ、トヨタグループ、
電通グループ等で採用!
高評価! 続々受講!



定価：送料840円+税

扶桑社新書 288