

# 営業に役立つ「傾聴力」養成講座

## ～お客さまが心を開くコミュニケーション手法～

主催：福山商工会議所

モノや情報があふれる現代において、お客さまは“売り込まれること”に敏感です。だからこそ今求められているのは、相手の本音を引き出し、信頼関係を築く「傾聴力」です。

本講座では、雑談を入り口に心を開いてもらう技術、さらにお客さま自らが「話したくなる」、「欲しい」と感じるコミュニケーション手法を体系的に習得します。

営業の方だけでなく、すべての職種の方にお勧めできる内容です。

●開催日：令和**8**年**7**月**30**日(木) 10:00～16:00

●場所：福山商工会議所 1階 101会議室

●講師：(株)セブンフォールド・ブリス 代表取締役 <sup>ほんだ たかひろ</sup>**本田 賢広** 氏

### 【プロフィール】

東京大学工学部卒。外資系生命保険会社で個人保険販売実績全国2,500人中2位を獲得し、部下を最下位から全国1位に育てた。営業や管理職研修での延べ登壇回数2,500回を超える。「スキルだけでなく原理原則、実践力まで得られる」等、高評価を得ている。多摩大学大学院客員教授。書籍「実践! 1on1 ミーティング」他。



●内容：1. なぜお客さまと信頼関係を築けないのか？

(1)時代とともに求められるセールス力はどう変化したか

(2)セールスプロセスが変わった！

2. お客さまが心を開きたくなる雑談力

(1)「理想的な信頼関係だ」と感じた経験は？

(2)いきなり会社紹介や商品説明をしていませんか？ 他

3. お客さまからドンドン話してくれる傾聴力

(1)4つのコミュニケーション・タイプを意識する

(2)お客さまの価値観をニュートラルに受け止める 他

4. お客さまが商談に引き込まれる話し方の秘訣

(1)お客さまが動機づけられるのはなぜか

(2)購入決定要因のピラミッド 他

5. 最終的には人間力がお客さまの信頼につながる

(1)トップセールスは「相手の立場に立つ人」

(2)まず、お客さまに与える（貢献する）こと 他

●定員：50名（定員になり次第締切ります）

●受講料：当所会員3,000円 一般5,000円（資料代、消費税込）

●申込方法：二次元コードまたは当所ホームページから **7月23日(木)**までに  
お申し込みください。

傾聴力養成講座 福山商工会議所



●申込・問合せ：福山商工会議所 経営課（弘芝・瀬尾）

〒720-0067 福山市西町2-10-1

TEL (084)921-8734 FAX (084)922-0100

※昼食は各自で用意ください（講座の会場で昼食を取っていただくことも可能です）。

※受付が完了した方には、受講料のお支払い等メールにてご案内します。

※駐車場は有料となります。また、手狭なため、お車でのお越しはご遠慮ください。

※お申し込みいただいた情報は、セミナー運営および商工会議所からの各種連絡・情報提供のために使用することがあります。

※クールビズ実施中(5月～10月)につき、軽装にてご受講ください。