

全住協 第317号
令和5年3月20日

会員各位（人事・研修担当責任者殿）

一般社団法人 全国住宅産業協会
総務委員長 小尾 一

「営業コミュニケーション基礎研修」の開催について

このたび、新入社員（営業未経験者）を対象に、営業コミュニケーションの基礎を習得することを目的とした、標記研修会を開催することといたしました。

この研修では、共感力、傾聴力、質問力、説明力といった営業コミュニケーションの基礎力を高めるポイントを整理し、双方向型の講義スタイルで受講者の営業コミュニケーションスキルの向上を図ります。

つきましては、貴社内に対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。

記

1. 日 時 令和5年4月27日（木） 10:00～17:00
2. 対象者 会員企業の新入社員（営業未経験者）
3. 会 場 東京文具共和会館5階「5B」 東京都台東区柳橋1-2-10
<http://www.kyouwa-kaikan.co.jp/access.html>
4. 定 員 25名（定員になり次第締め切ります）
5. 講 師 松野満良氏（合同会社カタリスタ 代表執行役員社長
ウィルソン・ラーニングワールドワイド(株) 契約コンサルタント 日本FP協会 会員）
6. 参加費 6,000円 回数券使用の場合 **1人2枚**
（全住協研修コースの「新人コース」申込者は無料）
後日、連絡担当者宛に請求させていただきます。
7. 申込み 4月20日（木）までに申込専用フォーム
（<https://forms.gle/gbZ8KKJp7DRoWXSs5>）にてお申込みください。
※締切日以降の取消しや人数変更、当日不参加の場合も参加費を申し受けますので、ご了承ください。
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当：大宮 以 上

(別 紙)

「営業コミュニケーション基礎研修」 概要

「お客様の立場に立ってお客様視点で考える」「お客様の話に真剣に耳を傾ける」「タイムリーに適切な質問をする」「伝えたいことを正確かつ明瞭に説明する」といったポイントをおさえたコミュニケーションは、商談を円滑に進めていくための原動力となってくれるはずです。そして、営業の現場で磨かれたコミュニケーション力は、これからの社会人生活を実り豊かなものにするにも役立つはずです。この研修では、営業コミュニケーションのポイントを共感、傾聴、質問、説明などのカテゴリーに分けて整理しつつ、他の参加者とのコミュニケーションワークを通じ、営業コミュニケーションの基礎固めを目指します。

<目的>

- ・営業コミュニケーションのポイントを理解し、商談に対する不安を払拭させる

<期待できる成果>

- ・商談をスムーズに進めていくための基本的なコミュニケーション力が身に付く。

<研修スケジュール> ※内容を一部変更する場合がございます。

テーマ	内 容
オリエンテーション	●自己紹介（講師・参加者） ●研修のゴールイメージ（目標設定）
営業コミュニケーションのポイント	●営業コミュニケーションの意義と目的 ●営業コミュニケーションの基本スキル
共感のコミュニケーション	●あなたの共感力 ●共感力を高めるには
傾聴のコミュニケーション	●あなたの傾聴力 ●傾聴力を高めるには
質問のコミュニケーション	●あなたの質問力 ●質問力を高めるには
説明のコミュニケーション	●あなたの説明力 ●説明力を高めるには
同調のコミュニケーション	●あなたの同調力 ●同調力を高めるには
クロージング	●学んだこと、気付いたこと ●ネクストアクション