企業人教育の第一人者 箱田 忠昭 がズバリ！切り込む

営業最前線・コミュニケーションの い・ろ・は

箱田 忠昭の
好かれる営業 嫌われる営業

～お客様の心をつかむセールストーク～

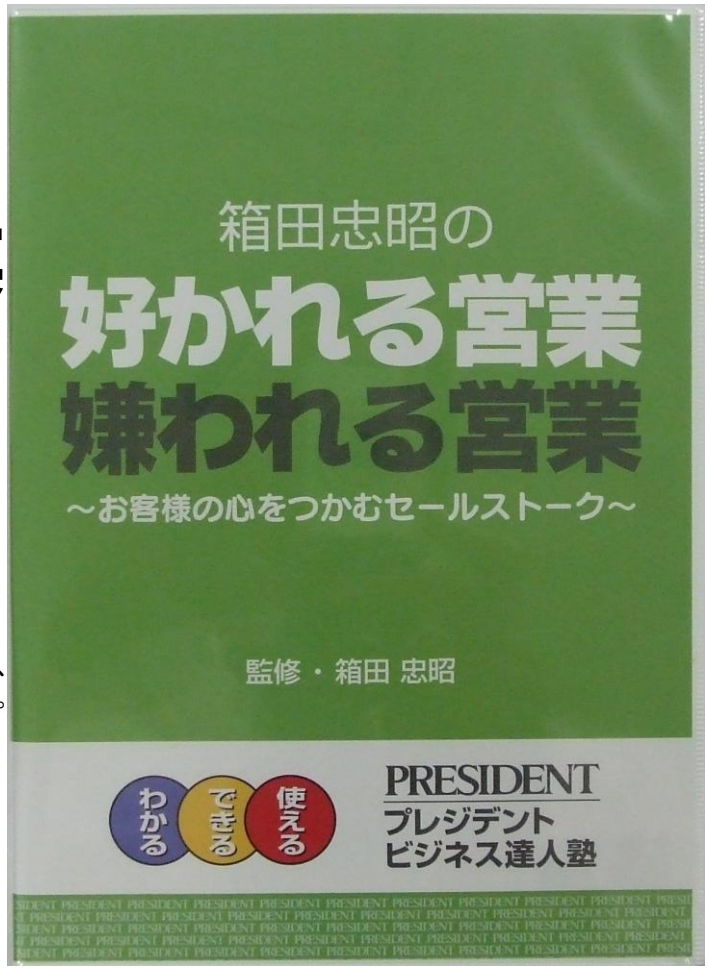
どうせ買うなら、感じのいいセールスパーソンから買いたい、というのは人間の素直な心理。

お客様に好かれ、信頼関係が築けていれば、「売ろう、売ろう」としなくてもお客さまのほうから声をかけていただけるものです。

「セールスは自分を売れ！」とは、昔からよく言われる言葉ですが、商品そのものの差別化が難しい今、誰が売るかが売り上げアップのカギを握っています。

本講座では、ビジネスコミュニケーション教育の第一人者・箱田忠昭が、自らが実践し成功したセールストークの基本と実践テクニックを公開。

アプローチからプレゼン、反論への対処法、クロージング、フォローアップまで、お客様の心をつかむセールストークを、映像による再現事例を交えながらわかりやすく解説しています。



映像だからわかりやすい。映像だから納得できる。
プレジデント ビジネス達人塾。最新講座！

DVD全1巻（71分） ●専用テキスト（44ページ）

価格￥24,800−（税込）

映像を見ながら、また、映像をご覧いただいていない時でもポイントをチェックしながら学習していただける[専用テキスト]が付いています。

監修：箱田（はこだ） 忠昭（ただあき）

1942年生まれ。慶応義塾大学商学部卒。ミネソタ大学大学院修了。日本コカ・コーラの広告部マネージャ、エスティ・ローダーのマーケティング部長、パルファン・イヴ・サンローラン日本支社長を歴任。その間、米国で著名な、話し方・リーダーシップ・人間関係のセミナーであるデール・カーネギー・コース公認インストラクターをしてビジネスマンの指導にあたる。1983年、インサイト ラーニング株式会社を設立。現在同社代表取締役。プレゼンテーション・交渉力・セールス・時間管理等のコミュニケーションに関する専門家として、企業人の教育研修に専念。また、経営者から新人社員を対象とした講演活動を行う。現在年間300回近い講演・研修を精力的にこなしている。

お求めは裏面の申込用紙にてFAX または インターネット（www.insightlearning.co.jp）から

日本一のカリスマ講師
箱田忠昭のDVD講座

「好かれる営業　嫌われる営業」

自らのセールス経験や、長年のセールス教育を通して、あまたの営業現場でその効果が実証されている“箱田流”セールストークを公開。

主なコンテンツ

基礎編：人間を知ることからはじめよう

好かれるが勝ち！　チャルディーニの原理

知って差がつく！　三大心理

自分を売り込め！　ザイアンスの法則

実践編：6ステップで学ぶセールストーク

■STEP1■ お客様の心に飛び込むアプローチ コミュニケーションのきっかけをつかめ！ 共感ゾーンをつくろう 心をあわせるペーシング	■STEP4■ あなたから買う！といわれるプレゼンテーション メリットを強調しよう 信頼を得る5つの証拠 ビジュアル化でわかりやすく
■STEP2■ お客様の心を開く聞き上手 聞くことの5つのメリット 聞き上手になるテクニック	■STEP5■ Noはこわくない！とっておきの反論対処法 クッション話法でうける 第三者の例をあげる 本心を知る『もしも＋ほかに』の質問 6つの反論パターンを極める
■STEP3■ 質問上手はセールス上手 クローズ質問とオープン質問 人間質問・現状質問・問題質問 商談が進む質問テクニック	■STEP6■ クロージング＆フォローアップ 無理なく決めるクロージング チャンスを広げるフォローアップ

DVD講座「好かれる営業 嫌われる営業」（￥24,800－）申込用紙　FAX No.　03－3449－6304

お申込 及び ご請求先	会社名	部署名	御注文数
	フリガナ 氏　名	電話番号	
発送先 上記と 異なる場合	会社名	部署名	
	フリガナ 氏　名	電話番号	

インサイト ラーニング株式会社
〒141-0022　東京都品川区東五反田1－10－10　オフィスT＆Uビル4F
TEL: 03-3449-6301　FAX: 03-3449-6304　E-mail: info@insightlearning.co.jp　HP URL: http://www.insightlearning.co.jp