

お客さまとの信頼関係を深める研修

【対象者】

新規・既存営業をされている方、更にお客さまとの距離を縮めたい方

【研修のねらいと効果】

1. 初対面のお客さまとの接し方を学び、話しやすい雰囲気作りに繋がります。
2. 業種問わず、お客さまとの良好な関係構築の手法を学びます。

◇タイムスケジュール

時間	内 容	概 要
13:00	◇オリエンテーション 1. お客さまに接する目的は販売・契約だけではない 2. 印象はあっという間に定着する 3. あなたが身近でいい人に思える会話術 4. お客さまに理解させ納得させる簡単な論理構造 5. 信頼を獲得するためのレベルアップとその方法 6. 成長のための行動宣言と交流 ◇本日のまとめと質疑応答	<ul style="list-style-type: none">●単に「モノ」「サービス」を売るから脱却し、企業としての信頼を勝ち取る基本的考え方を理解します。●人の感覚器官の特徴や心理学的観点からあなたに「良い」印象を定着させるきっかけをつかみます。●お客さまが「心地よくなる」会話の考え方と技術を日常生活で大いに活用できる方法で身につけます。●お客さまからの想定Q&Aの作り方やあなたの話に耳を傾けたい導入部の基本を理解します。●理想のコミュニケーションレベル(信頼関係)を頂点に現在を知りレベルアップの方法を理解します。●参加された受講生の方々のさまざまな行動宣言をし知ることによってあなた自身をさらに磨きます。
17:00	終了	