

貢献営業塾

思わずお客様が本音を語ってしまう！



顧客の真のニーズを引き出す「聴く技術」

特別なマーケットを持たずに
毎年100件以上のご契約を18年間にわたって継続してきた
【目からウロコのノウハウ】
です。

in 丸の内

講師

紹介

小林 広之

売上アップコンサルタント
コントリビューション株式会社 代表取締役
(ソニー生命 プレミア・エージェンシー)



ライフプランナーという職業に感銘を受け、
大手カタカナ系生命保険会社で18年間生保
営業に携わる。ライフプランニングにこだ
わったコンサルティング営業で成績を上げ、
数々の受賞歴とともにトップセールスとし
て活躍。
「従来の営業手法で苦戦する」周囲の営業
マンの姿を見て、スキルだけではないマイン
ドセットの重要性を感じ、独自に体系化
した営業教育プログラムを開発。2017年
より、営業の楽しさや働きがいを見出す
ための「貢献営業塾」を本格始動させる。

■こんな方におススメです。

- ✓ ついつい数字ばかりを“訊いて”しまう！
- ✓ 業界の常識に囚われて、聞き方がパターン化している！
- ✓ お客様の要望を鵜呑みにして提案してしまう！

お客様の本音が聴ける

ペンディングにならない

■セミナーの主な内容

★誰の何を、何のためにきくのか？

- ・営業マンは、お客様の〇〇〇〇〇〇を売ってはいけない？
- ・顕在ニーズと潜在ニーズ

★「聞く、訊く、聴く」の違いとは？

- ・未来（要望）を訊くよりも〇〇（事実）を聴く！
- ・“聴く”ためのマインドセットとは？

★業界における知恵の引き出しはいくつある？

- ・ヒアリング即プレゼンの落とし穴とは？
- ・プレゼンの前には「〇〇の定義付け」が必須だった！

★営業マンの仕事は、お客様の〇〇を解決すること！

- ・“あるべき姿＝本質的な価値”になっているか？

2019年3月15日（金） 18:30～20:30
(受付18:10～18:25)

場所

PINETREEビル 2階

名古屋市中区丸の内2-19-32

(地下鉄丸の内駅 4番出口徒歩1分)

定員

15名

受講料

5,000 円 (税込)



お申込み・お問い合わせは、裏面をご覧ください

営業が楽しくなる

顧客の真のニーズを引き出す「聴く技術」

参加申込書

- 日 時 2019年3月15日（木） 18:30～20:30（受付18:10～18:25）
- 場 所 PINETREEビル 2階 〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-19-32
- 受講料 5,000円（税込）/人：当日集金させていただきます

会 社 名			
所 在 地	〒		
申込者氏名		T E L	
所 属 部 署		F A X	
役 職		E-mail	

●お申込者以外の同行者がある場合、ご記入ください。

氏名	社名	E-mail

FAX送信先 >>> 052-684-4952

メールでもお申込みできます >>> info@lp-contribution.com

【会場・お問い合わせ】

コントリビューション株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-19-32 PINETREEビル

TEL 052-684-4951

フリーダイヤル 0120-50-8519

✉ info@lp-contribution.com

