

# KEE'S

## 3 日間 × 3

### ステップで営業の基本から応用まで徹底演習!

## 競合他社に差を付けて商談に勝つ!




# セールステクニック マスタリー研修

講師陣は  
各分野の  
スペシャリスト!

営業若手から  
ベテラン層まで  
対象

アナウンサーから学ぶ印象力の向上をベースに、  
更なる実践的なセールステクニックの習得までをカバーする研修です。  
自社の競合優位性を的確に顧客に伝えるトークテクニックと、  
相手のコミュニケーションタイプに合わせた商談展開のテクニックを磨くことにより、  
「顧客の期待を高め、惹きつける」商談を展開できるようになることを目的としています。  
対象顧客や商材に関わらず、若手～中堅以上のすべての営業パーソンにおすすめの研修です。

### ● こんな組織におすすめ!

-  初回商談や新規開拓でのニーズ把握力、関係構築力を向上させ、競合他社との差別化を図りたい組織
-  個々の営業パーソンが持っているノウハウを集約させ、組織として「売れるトーク」を見出したい営業組織
-  新規開拓のアポイント率、初回商談からの受注率をアップさせたい組織

### ● 研修詳細

- \* 受講対象 / 営業職 (若手～中堅・幹部層) の皆様
- \* 研修 / 1回6時間 × 3コース
- \* 受講人数 / 5～10名 (推奨) / 1クラス
- \* 受講形態 / 対面又はオンライン (Zoom)
- \* 価格 / **1,200,000 円 (税別)**

※別途、テキスト代 3,000 円 (税別) / 名がかかります  
※遠方での実施の場合、講師の出張費・交通費がかかる場合がございます

### ● 講座カリキュラム

※カリキュラム等の詳細につきましてはお問い合わせください

#### アナウンサーが実践する

#### Step 1 相手の心を開く 印象力・対話力 UP

- **話し方概論**
  - ・コミュニケーション能力とは
  - ・スキルチェック
- **信頼感を得る印象力の強化**
- **印象の良い・聴き手を意識した話し方**
  - ・伝わる声作り / 滑舌・表現力トレーニング
- **信頼関係を築く対話の基礎**
  - ・相手に関心を持つ - 言語の活用 -
- **論理的な話し方・情報整理の仕方**
- **緊張対策・スピーチパフォーマンス**
  - ・緊張コントロール法 / ジェスチャー・目線
  - ・スキルチェック

講師 **現役アナウンサー講師**  
(株) KEE'S 在籍

#### 営業コンサルタントが教える

#### Step 2 売するための ヒアリング力・提案力 UP

- **営業マインドセット**
  - ・求められる営業パーソンの考え方と行動
- **営業コミュニケーションの基本**
  - ・人と距離を縮めるには何が必要?
  - ・ビジネス雑談練習
  - ・相手に8割話してもらう傾聴
- **「売するための」ヒアリングスキル①②**
  - ・ニーズを捉える質問 / 効果的な質問
  - ・「売る」ための「話の組み立て」とは
  - ・仮説を立てた質問
  - ・仮説設定の5つの軸
  - ・ヒアリング総合ロールプレー

※テレアポスキルの内容に変更も可

講師 **島津 愛 (しまづあい)**  
クロス・コンサルティング (株) 代表

#### 最新の脳科学を用いた

#### Step 3 脳のタイプ分析による 適切なアプローチ力 UP

- **脳から見た最適なコミュニケーション**
  - < 概要編 > < 基本実践編 >
  - ・脳から見たコミュニケーションロスとは
  - ・4つの脳タイプの特徴をイメージ
  - ・自分の脳タイプの理解
  - ・強みを活かし、苦手を補完するコミュニケーション
  - ・お客様のタイプ別対応トレーニング
- **脳から見た疲労と健康編**
  - ・脳疲労の場合に起きること
  - ・今すぐ実践できる脳疲労の予防法

※事前に「脳のタイプ分析」を実施

講師 **西中 宏吉 (にしなかこうきち)**  
(合) ジブコネクション 代表

### ● お問い合わせ先

■ 株式会社 KEE'S (キーズ)  
〒150-0013 渋谷区恵比寿 4-1-22  
恵比寿ネオナートアネックス 2 階

☎ 03-6721-9657  
✉ kensyu@kees-net.com