

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 (新人向け)」の開催について

このたび、新入社員 (第二新卒、他業界からの若手社員を含む) 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、伝達力、傾聴力、質問力、対応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、貴社内で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 ①令和4年4月25日 (月) 10:00~17:00 (リアルタイム配信)
②令和4年4月26日 (火) 10:00~17:00 (集合形式)
※①と②では実施方法が異なりますが、研修内容は同一です。
※①と②のいずれかの日程で受講してください。
2. 対 象 者 会員企業の新入社員 (及びこれに準ずる若手社員)
3. 会 場 ②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. 実施方法 ①リアルタイム配信 (Zoom) ②集合形式
※本研修は参加型の研修となります。参加者間でディスカッションも行いますので、Zoomでご参加の方は必ずビデオをONにしてください。
※参加後、アンケートにご協力をお願いいたします。
5. 定 員 ①WEB: **先着50名まで** ②来 場: **先着15名まで**
6. 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)
7. 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。
全住協研修コースなどの詳細は協会ホームページから「教育研修事業情報提供サイト」をご参照ください。
URL <http://www.zenjukyoku-edu.jp/>
8. 申込み 4月18日 (月) までに申込専用フォーム
(<https://forms.gle/A4sFBQ23ptM1mUY26>) 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。
9. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当: 大宮 以 上

※新型コロナウイルスの感染拡大の状況によって、開催方法を変更する場合があります。

(別 紙)

「営業コミュニケーション基礎研修 (新人向け)」 概要

営業の仕事では社外のお客様や取引先はもちろん、上司、先輩、同僚、後輩、さらに他部門のメンバーとも日々コミュニケーションを取ることが求められます。コミュニケーションは、人によって得意・不得意があり、それが営業成果にも大きく影響します。相手の立場に立つ、適切な質問をする、しっかりと聞く、きちんと説明するといったポイントを押さえたコミュニケーションは、お客様の満足度向上に直結するだけでなく、これからの社会人生活を実り豊かなものにするのに役立つはずで

す。この研修では、共感力、質問力、傾聴力、説明力などのポイントを整理しつつ、自己診断、ゲーム、ロールプレイングなどのワークを通じて参加していただく皆さんのコミュニケーションスキルのレベルアップを目指します。楽しみながら体得していただける演習中心の研修ですので、肩ひじをはずさずにご参加ください。

<目的>

- ・コミュニケーションのポイントを理解し、スキルの向上を図る。

<期待できる成果>

- ・表面的な会話ではなく、信頼関係を築くための会話の仕方を理解する

<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
共感力	●あなたの共感力 ●共感力の高め方
伝達力	●あなたの伝達力 ●伝達力の高め方
傾聴力	●あなたの傾聴力 ●傾聴力の高め方
質問力	●あなたの質問力 ●質問力の高め方
対応力	●あなたの対応力 ●対応力の高め方
自分らしいコミュニケーション	●自分の知らない自分 ●アクションプラン