

顧客との関係性を深める、 経営者のための『聴く』技術

～営業に苦手意識のある方だからこそできる、
人間関係構築の最重要ポイント～

●信頼関係を築き、売れる傾聴・承認力をトータルで体得!

開催
日時

令和
5年

12月20日水

18:30-20:30
(開場18:00)

会場

中野区産業振興センター3階 大会議室

参加費

無料

定員

15名

申込期間：11月21日(火)9:00～12月14日(木)17:00

※マスクの着用、手指の消毒等、基本的な感染症対策にご協力ください。

※新型コロナウイルス感染拡大防止のため等、会場開催できない場合は動画配信等を検討します。

講師プロフィール

倉島麻帆

フリーアナウンサー (株)スマイルボイス代表取締役
国立大学法人山梨大学 非常勤講師

大学卒業後、大和証券に入社し、投資相談課に配属。証券外務員を取得し幅広い金融知識を身につけ、お客様に対し親身な相談相手になることを心がけ、新規開拓上位者として表彰を受ける。

その後、子供のころからの夢の実現を目指し、NHKに番組ディレクター兼パーソナリティーとして勤務。プレイングマネージャーとして、番組スタッフに対し指示監督を行う。上下関係の厳しい業界の中、スタッフ間のコミュニケーションを重視したマネジメントを行う。

2008年、株式会社スマイルボイスを設立し、代表取締役に就任。

大和証券、NHKで培われたコミュニケーション力と表現力を活かし、ヒューマンスキル系の人材育成・研修をのべ5万人以上に行っている。

また東洋経済主催「グローバル経営戦略フォーラム」をはじめ、上場企業経営者の講演司会、自治体主催「ビジネスプランコンテスト」審査員や司会、ラジオ、ナレーション等、アナウンサー事業を行う。

顧客との関係性を深める、経営者のための『聴く』技術

営業・商談は「自分から話さないといけない」と思っていませんか？実は相手の話を「聴く」ことが大切です。この講座では、第一印象6秒でお客様の心をつかむ、好かれる売れる聴き方のポイント、あなたのファンになる会話術（承認力）など。相手が心を開き、「あなたから欲しい」と言ってもらえる、最初の【関係性作り】の極意を、ワークを交えながらお伝えします。またコロナ以降、鬱病・鬱状態の人は、2.2倍に増加（OECD 経済協力開発機構）もあり、職場でもプライベートでも、人の話を「聴く」、そして「承認（ほめる）」ことはとても大切です。

自分も周りも元気になり、成約率も上がる話し方を、脳科学も交えてお伝えします。とっても楽しく元気になり、モチベーションもアップする講座です。

×お客様に心を開いてもらえない（聴き方が下手）⇒○信頼関係を築く傾聴・承認力が体得できる

×会話がはずまない、緊張する⇒○初対面でもラクに話せる話題の選び方を体得する

×お客様を会社（自分）のファンにすることができない（リピートされない）

⇒○会社（自分）のファンを増やし、リピートされるようになり、安定した経営に

【習得目標】

- ・初対面でも信頼される、必須の「聴き方」をマスターする
- ・あなた（会社）のファンを作り、リピートされる「承認力」を体得する

【カリキュラム】

時間	講座内容	技法等
2 時 間	<ol style="list-style-type: none"> 1. アクティブリスニング（積極的傾聴）とは？ 2. 売れる・好かれる「聴き方」の必須スキル 3. 話にくい人ともラクに話せる 話題の選び方・雑談のコツ 4. 顧客・周囲をあなたのファンにする！承認（ほめ方）の極意 	講義 講義・ワーク 講義 講義・ワーク

申込方法

- 中野区産業振興センターHP講座一覧
<https://nakano-sangyoushinkou.jp/event>
 講座一覧より各講座のページへ進み「インターネットからのお申込フォームはこちら」よりお申込みください。

定員

- 先着定員 15名

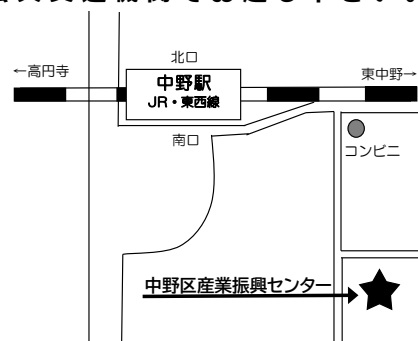
申込受付期間

- 11月21日(火)9:00～12月14日(木)17:00

お問合せ

- TEL：03-3380-6946
 中野区産業振興センター 2F窓口
 (お問合せ受付時間：平日9:00～17:00)

中野区中野2-13-14
 中野駅南口より徒歩5分
 ※原則、駐車場のご用意がございません。
 公共交通機関でお越し下さい。



お申込み後の流れ

- ・お申込み後にcontact@nakano-sangyoushinkou.jpよりご案内のメールをお送りします。
 ※あらかじめ、contact@nakano-sangyoushinkou.jpからのメールを受け取れる設定をお願いします。
 ※お申込み後3営業日(土日祝除く)以内に確認メールが届かない場合はお問い合わせください。

●現在ご活躍中の士業・講師の方は参加をご遠慮ください

【個人情報の取扱いについて】

お客様からご提供いただいた個人情報は、当社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理するとともに、参加者登録、統計データの管理および開催についてのお問合せ以外の目的には使用いたしません。

◆個人情報に関するお問合せ先 テルウェル東日本株式会社 個人情報保護対応窓口 情報適正利用管理者 TEL：03-5860-6801