

営業心理学の連続セミナーのカリキュラム

第1回： (13:30~15:30の2時間講義) 導入講義

テーマ： 営業心理学の概要解説と効果の実感

- (1) 営業心理学の全体像と概略の解説
- (2) 営業の基礎となる好意、好感、好印象の3好
- (3) 営業力が向上する心理学のケーススタディ
- (4) お客のNOをYESに変える手法と“もしも話法”などの話法
- (5) 聞き上手が営業の基本
- (6) ペーシングの考え方
- (7) ペーシングのトーク、マグネットの告白のケーススタディ
- (8) ペーシングBMW理論による共感獲得法の解説

..... (以下は草案)

第2回： (13:30~17:00の半日講義)

テーマ： 情報化時代の賢い営業体制と営業心理学の活用法

- (1) 情報化時代の新たな発想による営業方法
- (2) Webとの連携による営業稼働の効率化
- (3) 「成果＝質×量」の型紙営業の適用法とその事例
- (4) ロングテール作戦の適用とその実際
- (5) 感性マーケティングの活用による業績向上法
- (6) 人間の特性を活用した営業方法とその実際
- (7) 実際の営業場面でのケーススタディ

第3回： (13:30~17:00の半日講義)

テーマ： 接客での営業心理学 (下記は草案)

- (1) お金を払う心理 (感情と論理の必要性)
- (2) 要素分解法による業績向上法
- (3) 店舗経営における接客の留意点とその実際
- (4) 上手に聞くための手法
- (5) 質問方法の分類と質問の活用法
- (6) ニーズを探るメタ質問法
- (7) 実際の営業場面でのケーススタディ

.....
第4回： (13:30~17:00の半日講義)

テーマ： 営業心理学を用いた会話法とその実際 (下記は草案)

- (1) 話法の活用とその事例
 - ① 比喩表現 (たとえ話) と擬人化法
 - ② お客様の言葉・体験で話す話法
 - ③ アクションワードとホットワードの活用法
 - ④ 2段階要請法 (ドア・イン・ザ・フェイスとフット・イン・ザ・ドア)
 - ⑤ 1文1意味、接続詞の活用、言葉の髭
 - ⑥ 読心術、アンカーリング
- (2) 相手に伝わる話し方の設計法とその演習
- (3) 実際の営業場面でのケーススタディ