

苦手なお客様にも売れる営業力をつけたい方へ

「カメレオン営業法 実践編 ～8タイプ別攻略法～」

以前実施したカメレオン営業法をもう少し実践型にしてご紹介いたします。前回欠席された方にもわかるように理論の説明も致します。

あなたはこれまでにこんな事はありませんでしたか？

「いつもよく怒られるお客様がいる」

「ときどきすごく可愛がって頂けるお客様がいる」

これらは、誰にでもあることです。それは顧客の心理というのが、パターンがあるからです。私は以前、お客様対応をする時に、「個客」としてとらえ、どういう癖があり、どういった言葉が好まれるかを考え、実践を積み重ねて参りました。その集大成が、今回の「カメレオン」営業法です。カメレオンとは、その場の状況に合わせて色を変える事が出来るという俗説がありますがこれを営業に置き換え、お客様の特性、及び状況に応じて姿形を変え何をすればこのお客様は喜ばれるのか？といった事を重視して考える手法を指します。人に会ったり、営業に行ったりするときに、自分をよく見せようとするあまり肝心な事を忘れてる人をみかけます。何が大事かといえば、「顧客分析」。あまり聞きなれないかも知れませんが、「相手を知る」ために全神経を集中させ、どういった傾向があるかをつかむ事。人により商談タイプを変えたり、得意タイプに集中する。これを私は、「カメレオン営業」と呼んでいます。人の思考の深さ、主張の強さ、協調姿勢、感情表現など大まかにつかんでおくだけでもその後の信頼構築、説得には非常に効果があります。今回はその実践編をご紹介します。

【日時】2011年10月22日（土曜日）13:30～16:30

【場所】ウィル・スキル・アソシエイト株式会社研修センター
大阪市中央区南久宝寺町3-4-14 三興ビル6F
地下鉄「本町」駅下車商店街を心斎橋方向に3分

【費用】9800円 ご紹介者は半額でご招待

会員の方は無料 ※ご満足頂けない場合100%返金保証

【得られる効果】

- 人間関係対応力の向上
- 個客対応力が向上し信頼構築
- ワークでその場で体得できる
- 当日から実践できる
- 自分を知り周囲を知る事で協調性UP
- 自分と周囲の役割を認識し仕事力UP
- 営業などでお客様の反応が変わる



【講師紹介】竹内慎也 営業コンサルタント ウィル・スキル・アソシエイト(株) 代表取締役
関西学院商学部卒業。1年間はニートDJ。その後住宅リフォームメーカーに就職。全く売上が上
がらず苦悩をしたのち、起業を経て、株式会社インテリジェンスに入社。新人賞、トップセール
スほかチーム受賞も多数。社内営業育成を行なったのち独立。2011年、ウィル・スキル・アソシ
エイト株式会社代表に就任。独立後、月間10日以上研修を実施。年間120日以上営業教育に携わる
ほか大手、中小企業の売上アップのコンサルティングを行なっている。
実績：関西電力(株)、ソニー生命保険(株)、(株)インテリジェンス、(株)KENSOFIT、新中村化学工業他多数

申込は下記に記載後FAX送信下さい

FAX : 06-6253-8251

名前

電話番号

メール

会社名

会社住所

住所

【主催】 ウィル・スキル・アソシエイト株式会社

<http://www.w-s-a.jp/>

【問合せ】 06-6253-8250 080-3216-4789

担当:入江

irie@w-s-a.jp