

顧客との「雑談力」強化研修

～初対面や年配のお客様とも関係性を作る極意を伝授します！～

- 日 時 2025 年 2 月 6 日 (木) 10 : 00 ~ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 (株)Smart Presen 代表取締役 新名史典 氏
- 対 象 者 営業部門の若手社員、経験の浅い中途社員、技術部門など他部門からの配置転換者
- 持 ち 物 名刺、筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外
1名	11,000 円	22,000 円

消費税込み(昼食代を含みません)

● 研修のねらい

営業の場面をはじめ、ビジネスの場では雑談はいたるところで行われています。それは一見仕事に直結していない会話のようで、実は効果的な役割を果たしています。なぜならそれは相手との「関係性を作る」重要な要素だから。しかし、一方で、「世間話がどうも苦手」、「初対面のお客様と上手く会話がはずまない」、「すぐに商品・サービスの説明に入ってしまう」など、雑談を苦手に行っている方が多いことも実態です。オンライン商談ではなおさら難しく感じるかもしれません。

自分の話の引き出しを増やさねば！と思われることが多いのですが、実は逆に相手の話をするのが基本。そのために必要な配慮と会話の進め方を実践を通じて学べる大変楽しい講座です。

● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいませよう願いたします。

1. コミュニケーションの基本を学ぼう！

- (1)まずは伝えてみましょう【ワーク】
- (2)「伝える」と「伝わる」の違い
- (3)振り向かせるためにも雑談は重要

2. 自分と相手は同じではない

- (1)自分で見ている自分【ワーク】
- (2)他者が見ている自分【ワーク】
- (3)異なるタイプの方との関わり方

3. 雑談は相手への関心から

- (1)雑談はその後の話を聞いてもらうための土台作り
- (2)相手に関する興味を示そう！【ワーク】
- (3)相手に「教えてもらう」姿勢で会話は広がる
- (4)会話を広げるために自己開示をうまく使う【ワーク】

4. コメントすることを意識しよう！

- (1)コメントする力は会話を盛り上げる触媒
- (2)お笑いに学ぶコメント力の鍛え方【ワーク】
- (3)コメントが発揮する威力とは？

5. 雑談を活かして営業トークを磨く！

- (1)「伝わる」ためのトークの流れとは？
- (2)提案内容を簡潔にする情報整理の方法
- (3)顧客が自社をどう見ているのか？を知る【ワーク】

6. 顧客との関係性を強くするために

- (1)アポイントをとるための切り口
- (2)相手の仕事を予測して動く
- (3)総合ワーク【ワーク】

講師紹介

株式会社Smart Presen

代表取締役
プレゼンコンサルタント

新名 史典 氏
シノミウ フミリ

業務用・家庭用の洗浄剤・消毒剤・健康食品メーカーのサラヤ株式会社にて営業、マーケティング、商品開発の仕事に約15年従事した後、2011年10月に独立起業。生態学、環境科学の分野で研究活動を行っていた大学・大学院から社会人時代を通じ、20年間一貫してプレゼンテーション（通称：プレゼン）を重視し、そのノウハウ化、指導にあたる。自身も研究者、営業マン、企画マンそれぞれの立場でのプレゼンを豊富に経験。独立後初年度から年間200件以上の講師実践を経験し、現在は年間300本の登壇、累計実績で2000本以上の研修実績を持っている。プレゼン以外にもリーダーシップ、マーケティング、経営戦略などのテーマも得意としている。モットーは「ビジネスは伝わってナンボ！」

●定員 30名（申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日 2025年1月16日（木）

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申し込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日・祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局（担当）岩瀬、加藤

〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号（名古屋中小企業投資育成棟内）

TEL：052-581-9545

FAX：052-583-8501

E-mail：mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛

FAX 052-583-8501

受講申込書	顧客との「雑談力」強化研修		2025 年	研修番号
	2 / 6		38	
貴社名				
住所	〒 -			
連絡担当者	氏名	所属名／役職名	Eメールアドレス（任意）	
			研修会ご案内のための登録が不要の場合は、 <input type="checkbox"/> に <input checked="" type="checkbox"/> をご記入ください。 <input type="checkbox"/> 研修会案内登録を希望しない	
	TEL	-	FAX	-
受講者	所属名／役職名	氏名（フリガナ）		営業経験年数
				年
				年
				年

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。