

質問型で売る 「3つの言葉」で売上をアップさせる方法

- 日 時：平成27年9月29日（火） 13:30~16:30
- 会 場：AER7階（公財）仙台市産業振興事業団 会議室
- 講 師：株式会社リアライズ 質問型コンサルタント講師
安井 匠 氏
- 参加費：1,000円
- 参加者：34名（申込者37名）

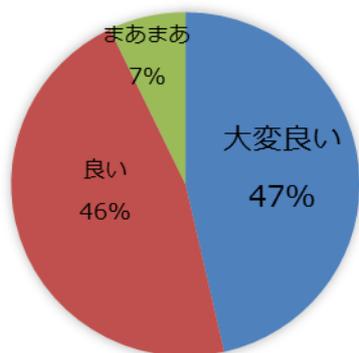
● 内容

- ・ 営業現場の現状
- ・ なぜ、質問型営業、「3つの言葉」は効果があるのか？
- ・ どのように、質問型営業を行うのか？
- ・ 奇跡を起こす質問型営業4ヶ月習得法 など



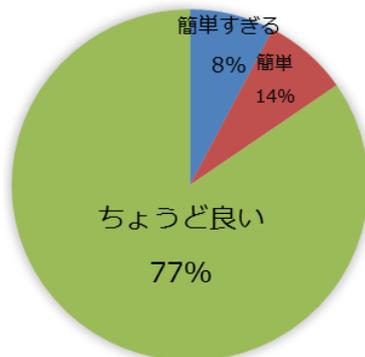
● アンケート結果（回答数：28）

満足度



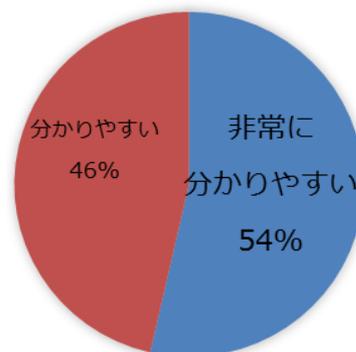
不満、大変不満
0人

難易度



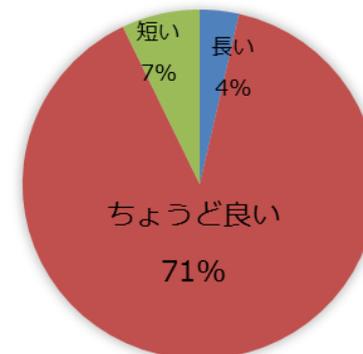
難しい、非常に難しい
0人

講師の説明



まあまあ、分かりにくい、
非常に分かりにくい
0人

時間設定



非常に長い、非常に短い
0人

●感想

- ・家庭でも仕事でも使える良い勉強の機会になりました。ありがとうございました。
- ・普段の営業活動の流れを再認識するのにとても良い機会になりました。
- ・とてもためになるセミナーでした。本当に良かったです。本買います。次回も楽しみにしています。
- ・基本的な事であったが、再確認としては良かったのかと思います。
- ・今回と同様の機会があれば是非参加させて頂きたいと思います。
- ・セミナーを受講して自分が“説明型営業”になっている感じがしたので、今後は“質問型営業”を実行したいと思いました。気づきがあり、大変良かったです。
- ・体験型のワークもあり、内容が濃かった。
- ・質問型営業を明日から実践したいと思います。
- ・質問の重要性は以前から意識して実践してきたつもりだったが、改めて日を精査するのを感じました。
- ・ここで学んだ事を忘れないで、繰り返し学習することが大切だと思いました。
- ・講義内容も良かったが、先生の話し方、表情、話の展開などがとても勉強になった。
- ・納得ができ、心がラクになりました。
- ・明日から自身のコミュニケーションが変化すると思います。ありがとうございました。
- ・いろいろな営業社員セミナーがありますが、今回は実践することによって少しできる様な気がします。
- ・実戦形式の演習があって良かったです。ありがとうございました。
- ・私が今一緒に仕事をさせていただいている皆さんに受講してもらいたいと思うほど良い研修です。
- ・東京に行かないと話が聞けないセミナーだったので良かったです。
- ・始めはドキドキしていましたが、楽しく体験・話が聞けて、来て良かったです。

● 当事業団へのご意見・ご要望

- ・ コーチングや営業スキル向上のセミナーにはまた参加したいと思います。

（短時間、低料金が良い）

- ・ 新起業に向けての具体的な内容が知りたい。

- ・ いつも必要な講義を用意して下さいありがとうございます。

ほかの人にも伝えて、もっと知ってもらえれば良いなー！と。これからも活かしていきます!!

- ・ これからもこのような機会をたくさん与えていただきたい。

- ・ いろいろな分野別のセミナーや研修をもっとやってほしいと思います。

- ・ セミナー情報があればFAXしてほしいです。