

# 「なぜ」「なぜ」「なぜ」 「なぜ？」の3乗でニーズをつかむ！ ～相手から“ニーズ”を聴きだすために～

## 対象

- 営業担当の方、提案営業力を身につけたい方
- 若手営業職を指導される方

反響に対応するだけの営業スタイルから脱却し、顧客の課題を把握して、課題解決のためにソリューション営業を展開する基本を習得します。

## 開催日時

2023. **2/16** 木  
9:30～16:30  
〈受付開始 9:00〉

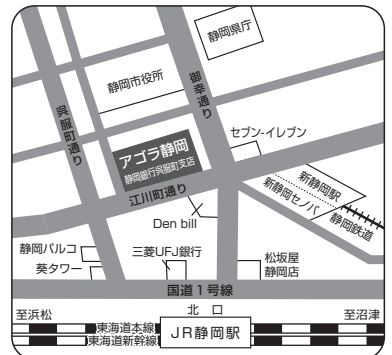
## 会場

### アゴラ静岡 7階 大会議室 (静岡銀行 呉服町支店 ビル)

静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)  
駐車場の用意はございません。  
(公共交通機関をご利用ください)

## 定員

54名 ※状況によっては、1社あたりの人数を制限させていただく場合がございます



## ・セミナープログラム・

〈講師〉株式会社営業会議 代表取締役 **野口 明美 氏**

ニーズは相手＝お客さまに話してもらうもの！  
営業側が断定するものではありません。

### 1 営業の流れを簡単に振り返りましょう

1. コロナ前の営業の流れ
2. コロナ禍の営業の流れ
3. 反響営業と提案営業

### 2 提案営業のために準備すべきこと

1. 信頼関係構築
2. 「ニーズ」と「ウォンツ」の違いを理解
3. 事前の情報収集

### 3 なぜ？の3乗で「ニーズ」をつかむ

1. 「目的」と「手段」を区別する
2. 〈実験〉なぜ×なぜ×なぜ
3. これ以上「底」がない！が『真のニーズ』

### 4 なぜ？×3乗を習得しよう！

1. 〈ワーク〉課題①
2. 相手の「抵抗」への反応
3. 課題と問題のちがひ

### 5 実践力を身につけよう！

1. 〈ワーク〉課題②
2. 〈ワーク〉課題③
3. 「ニーズ」に対しての課題解決提案プレゼン

(プログラム詳細は  
当所 HP 参照 <http://www.seri.or.jp/>)

※休憩は、途中で適宜取ってまいります。 ※新型コロナウイルスの感染状況等により、内容は一部変更になる場合がございます。

## おすすめのポイント

講師の現役営業職ならではの、実例を踏まえた軽快なトークでわかりやすく解説します。

講義を聴くだけでなく、ワークや実習を豊富に取り入れた受講者参加型スタイルです。

受講者の悩みに寄り添った講義の進め方により、安心して受講できます。



講師

株式会社営業会議 代表取締役 **野口 明美 氏**

中学校国語講師を経て、(株)リクルート入社。業務委託の営業部隊「野口組」を率いて西日本一の営業成績をあげる。退職後、研修会社を経て(株)営業会議を設立。自身の経験をもとに「理論」だけでなく「実践」活用可能なものに重点をおいた営業パーソン教育が専門。テクニックよりリレーション構築が優先かつ重要であることを持論としている。

著書：「あなたが売れば商品も売れる『営業力』の鍛え方」(ソーテック社)。

事務局より

自身の営業方法について見つけ直すきっかけとなる講義です。  
商談(案件)の結論がなかなか出ない…、保留にされることが多い…と、営業活動にお悩みを持つ方におすすめです。

受講料 (一人あたり: 資料代、消費税を含む)

| 会員区分 | 申込人数      |           |
|------|-----------|-----------|
|      | 1~2名      | 3名以上      |
| 維持会員 | 12,800円/人 | 10,000円/人 |
| 賛助会員 | 25,600円/人 | 20,000円/人 |
| 非会員  | 38,400円/人 | 30,000円/人 |

- ◆感染症の予防・拡大防止策を徹底したうえで開催いたします。検温・消毒等へのご協力をお願いいたします。
- ◆今後の感染拡大状況によっては、予定が変更となる場合がございます。
- ◆諸般の事情により、開催日程が変更、中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

お申込み要領

- ①当研究所HP (<http://www.seri.or.jp/>) または QR コードからお申込みいただくか、下の「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送りください。
- ②開催日の2週間前をめどに、「参加証」と「請求書」を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前営業日正午までにご連絡ください。(当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承ください)



WEB  
申込み  
受付中!

参加申込書 (2/16 ニーズをつかむ)

|                        |            |         |
|------------------------|------------|---------|
| 貴社名                    | 業種         | 電話      |
| ご住所                    | FAX        |         |
| 会員区分<br>(いずれかに○)       | 連絡<br>ご担当者 | (所属・氏名) |
| 維持会員                   | 賛助会員       | 非会員     |
| 連絡ご担当者 (必須)<br>メールアドレス |            |         |

|            |              |         |
|------------|--------------|---------|
| ご参加者<br>氏名 | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |
|            | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |
|            | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |
|            | (フリガナ) ..... | (所属・役職) |

・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。  
・当所では、個人情報の保護に関する法律(2003年5月30日法律第57号)に基づき、セミナーにお申しいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp/>) 「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所  
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当

TEL 054-250-8750