

# 講演概要

時間数	5時間	対象	社員	講師	山口道成
時間	10:00~16:00	人数	数名~30名 (ご相談に応じます)	会場	島形式/スクール形式
形式					

特徴	メンタリズムを活用することで興味を引き付ける 普段テレビで見ているようなパフォーマンス間近で見られる 注意を引き付けながら飽きない研修コンテンツである
効果	営業活動にメンタリズムを使い相手のニーズを探る 相手の興味関心を見抜き話題にする 相手の話の引き出し方を考える



# 心を動かすメンタリズム営業力研修(5時間)

時間	項目	形式	ねらい・内容
	1. オリエンテーション 1) 講師自己紹介 2) メンタリズム実践(マジシャンズチョイス) 3) 良いことを数える(錯覚定規)	PW	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3ワードプロフィール</li> <li>■ メンタリズムとは何か→相手の心を誘導するわけではない。驚きから相手の興味を引き付け、自分も相手に関心をもつことでコミュニケーションのきっかけを作ること((マジシャンズチョイス)</li> <li>■ 錯覚定規を使い、自分が思いこんでいること、事実を見ていないことを知る</li> </ul>
	2. 相手の興味関心に興味関心を持つ 1) 相手の興味関心を見抜く 2) 相手の興味関心を話題にする	DK	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 相手の興味関心を見抜くには(声、姿勢、ジェスチャー、目の観察をする)</li> <li>■ 興味関心があることが何かわかれば話題にする。そして相手の話を聴くこと。</li> <li>■ 人はものが欲しいのではない、価値が欲しい</li> <li>■ 価値とは自分自身でもある。だから信頼される人になることが大切</li> </ul>
	3. 営業力のポイント 1) どのような時ものをサービスを買いたいと思う？ 2) 人は何を買っているのか 3) 自分の強みとは何か 4) 自分が売っているものの価値とは何か		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自分を好きになってもらいこの人なら大丈夫と思えるために</li> <li>■ 知識、経験、人柄</li> <li>■ 会社への自信、商品への自信、自分への自信</li> <li>■ 何度も連絡する、世間話、相手に興味を持つ</li> </ul>
	4. 相手の話を聴く 1) 傾聴のメリット 2) 相手のニーズを探りどのようなタイプか考える		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 傾聴とは何か具体的には何をするか</li> <li>■ こってりラーメンの法則</li> <li>■ 論理 感情 人間力(信頼)</li> <li>■ PREV法実践</li> <li>これは相手が興味を持っていないものには使えない</li> </ul>
	5. 相手が動きたくなる伝え方 1) よりよいコミュニケーションの3ポイント 復習 2) 論理(PREV法) 3) 感情(自分の感情コントロールと相手に感情を知る) 4) 信頼(信頼と信用の差は？) 信頼される人になるために何が必要？ 5) 結論後出し法 ストーリーテリングの力 根拠の力		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 感情をこめて話をする 表情と内容が違くと相手は混乱する</li> <li>■ 信用はそれまでの実績 信頼は一瞬で決まり崩れるだから信頼は大切 信頼されるためには 相手にフォーカスすること</li> </ul>
	6. 振り返り 1) どの内容が印象的であったか 2) 実践したいことは何か		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 振り返りを行い記憶にとどめることを促す</li> </ul>

\* 講座の進行上、プログラムを若干変更する場合があります。