

12月16日(金)

セールスにも役立つ！
ビジネスパーソンに必要な交渉術の秘訣
顧客と良好な関係を構築できる
win-winコミュニケーション4つのポイント



ミーティングプラス コンサルティング (合)

代表社員

高橋 直喜 氏

ブース紹介

セールスに限らず全てのビジネスパーソンにとって必要な交渉術を学びます。交渉術とはお互いの利益を実現しwin-winの関係を構築するスキルです。抽象的な概念である「交渉」を、具体的な「セールスプロセス」の型でお伝えすることにより実践的に理解し身に付けていただきます。営業業務に携わる方だけでなく、広く顧客や社内での人間関係を良好にできるコミュニケーション力の向上を目指します。この研修を受けることにより得られる成果は以下の通りです。

- 相手（顧客や同僚）と継続的によりよい関係を構築できる
- 事前準備をすることで、自分の意見や前提を押しつけることがなくなる
- 本人も気付いていない相手（顧客や同僚）の潜在的な願望をつかめるようになる
- 相手（顧客や同僚）の願望を自分の商品やサービスで満たし、相手も自分も満足する提案力が身に付く

講師紹介 高橋 直喜 氏

価値を伝える営業の仕組み作りコンサルタント
ミーティングプラスコンサルティング合同会社代表 高橋 直喜
1970年兵庫県生まれ、福岡市在住
セールスコーチ・MBA（九州大学大学院経営学修士）

社員が自ら動くグループコンサルティング手法を導入し、1年間で売上・利益共に1.5倍を可能にする営業の仕組み作り構築の専門家。

新卒で大手ハウスメーカーに就職し、設計、現場監理など100棟以上の実務経験を重ねる。30歳の時に父が経営する住宅会社へ入社する。後継者として会社をもっと良くしたいと、大手ハウスメーカーのやり方を強引に押し進めた結果、退職者が続出する。社内に居場所をなくしわずか3年で家業の会社を立ち去ることとなる。その後、未経験であったが保険営業の世界に飛び込み、初年度から84週間連続契約記録、社長賞表彰、MDRT成績資格者など営業として成果をあげる。しかし、月日が経つにつれ、「売り込む」営業をする自分に嫌気がさすようになる。また多くの同僚が入社後、結果の出ないまま志半ばで辞めていく姿を目の当たりにし、まるで実家の住宅会社で社員に売ることを強いていたのと同じだと気づかされ、仕事に対する意義を見直すことになる。50歳を手前にこれまで培ってきた経験、ノウハウを融合したコンサルティング手法を開発し独立起業する。売り込むのではなく、顧客に価値をお伝えする営業手法に特化したwin-win営業プロセスの仕組みを構築していく。その中で、ある企業では1年間で売上・利益共に1.5倍増という成果に導いた。会社の参謀役として、「営業に従事する全ての人に輝ける居場所を見いだすことを証明する」という理念で日々、活動中である。

タイムスケジュール

第1回：13：30～13：50（プレゼン）+13：50～14：30（個別相談会）

第2回：14：30～14：50（プレゼン）+14：50～15：30（個別相談会）

第3回：15：30～15：50（プレゼン）+15：50～16：30（個別相談会）

その他

MeetingPlus consulting

営業のお悩み根本的に解決します

Watch on YouTube

直近1年間の研修実績例

- エネルギー企業様 新人営業研修2日間
- 住宅会社様 ソリューション営業研修
- 旅行会社様 新人営業研修2日間
- オープン研修 ソリューション営業基礎編
- オープン研修 ソリューション営業実践編
- 福岡県中小企業家同友会様 営業研修・発表
- 建設業様 新人6か月目研修
- 鹿児島商工会連合様 コミュニケーションスキル研修2日間
- 佐賀商工会議所様 オンライン営業研修
- 佐賀県唐津市様 コーチング研修
- 建設業様 新人営業研修
- 流通業様 CS研修
- 熊本県八代市様 ロジカルシンキング研修
- 熊本県八代市様 タイムマネジメント研修
- 地方銀行様 オンライン新規販路開拓研修
- 長崎市様 ロジカルシンキング研修
- 福岡商工会議所様 オンラインコミュニケーションスキル研修
- JA様 シナリオプランニング研修
- 福岡県添田町様 社会人基礎力研修2日間