

	<b>セミナータイトル</b>
	<b>口下手でも売れる！サイレントセールス「4つのステップ」</b> ～顧客心理に合わせたアプローチで信頼を築く～
	渡瀬 謙（わたせ けん）／サイレントセールス・トレーナー 有限会社ピクトワークス 代表取締役
<b>■ 想定する対象者</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・人付き合いが苦手で、お客様とのコミュニケーションにいつも苦労している方</li> <li>・自分なりに頑張っているのにどうしても売れないんだろう、とお悩みの方</li> <li>・商談に自信が持てずいつも緊張してうまくいかない方</li> <li>・強引な売り込みにどうしてもストレスや抵抗を感じている方</li> <li>・以上のような悩める営業・販売担当者を抱えるリーダーおよび経営者さま</li> </ul>	
<b>■ コンセプト／メッセージ</b>	
<p>「いままで売っていたやり方では、まったく売れなくなってしまった」          「ライバル他社との競争になると、どうしても価格で負けてしまう」          このような悩みの声をよく聞くようになりました。</p> <p>それに対して、商品の見せ方を工夫したり、セールストークやマニュアルを見直したりと、様々な手を打ってみたけど変わらない。どうすれば売れるんだろう？          個々の営業マンも壁にぶつかっていますが、会社自体も悩んでいるのが現状です。</p> <p>売れないのは商品が悪いのか、それとも営業マンの能力が低いのか？          そうは言うものの、商品を新しく開発するにはかなりのコストがかかりますし、そう簡単に画期的な新商品などできるはずもありません。また営業マンをゼロから育てるのも時間がかかりますし、確実に育つ保障もないのです。</p> <p><b>商品はそのまま、営業マンも変えずに売る方法……それが本講座でご紹介する『サイレントセールス「4つのステップ」』です。</b></p> <p>コストもかからず翌日からすぐに実践できる商談術。しかもお客様から喜ばれて「買いたい」と言ってくれる、営業マンにとってもうれしい方法です。</p> <p>近年では、全国に数万人もの営業スタッフを抱えている三菱東京UFJ銀行や日本生命保険などの大手企業も、従来の営業のやり方を全面的に見直そうと、私のところへ講演や監修の依頼が直接来ています。</p> <p>なぜ私に依頼が来るのかというと、誰でもできる方法を提供しているからです。</p>	

むしろ、口下手や人見知りな営業マンでもしっかりと成果を出すことができるのが特徴です。

ここで私のことを少しお話しします。幼少の頃より無口であがり症の超内向型性格で、対人コミュニケーション能力はほぼゼロの人間でした。

そんな私が大人になって営業が強いと言われているリクルートという会社に入ったときのこと。最初は売れずにもがいていましたが、あるときから売れ始めて、入社10か月目にして、全国営業達成率トップになりました。

しかも、そのときの私は、昔ながらの口下手であがり症の性格のままに売れたのです。

それをきっかけにして、「売れる」というのは、しゃべりのうまさや性格の明るさなどとは関係なく、もっと別の要素が関係しているのだということに着目し始めました。

その要素を分析して体系化したのが、4ステップ商談法です。

これは一言でいうと、お客様心理に寄り添いながら信頼を得ていくための手法になります。

**どんなにトークやツールを変えてみても、お客様の反応が悪い！**

**もっとお客様と本音で会話がしたい！**

そんな悩みや要望に応えられる内容になっています。

商品の特徴を上手に伝えられれば売れると思いませんか？

でも現実にはそれだけでは売れません。

なぜかという、そもそもお客様は営業マンの話など聞きたいと思っていないから。

興味のない話を聞かされたところで「買おう」とは思いません。

「営業⇒お客様」への一方通行の情報提供では、もう売れない時代なのです。

いまの時代に必要なのは、

**「営業⇔お客様」の双方向コミュニケーションです。**

そうすることでお互いに信頼関係を積み上げることができて、結果、営業マンもお客様も気持ちよく売買することが可能になります。

一度信頼ができれば他社との価格競争や値引きなども起こらなくなります。

もちろん、内気な営業マンでもしっかりと結果を出すことができます。

私はこの商談法をより多くの悩める営業マンに知ってほしいと願っていますので、使命感を持ってお伝えさせていただきます。

## ■ 内 容 （120分～180分）

1. 売れる営業マンってどんなタイプ？
  - ・口下手、人見知り、あがり症でコミュニケーション能力ゼロの私  
しゃべる練習を繰り返しても、6か月間売上ゼロ  
先輩との営業同行が人生の転機に
  - ・リクルートでトップ営業になってわかったこと  
営業は気合や根性がなくても売れる  
明るい性格や豊かな表現力など必要ない
  
2. 商談を4つのステップに分けるだけで売れる！
  - ・なぜ商談を分けたほうがいいのか？  
営業をやってはいけない場面があることを知ろう
  - ・相手のガードを下げる「アイスブレイク」  
お客様の警戒心を解く秘訣は「しゃべらせる」こと  
話題は身近なところから選ぶこと
  - ・3つの質問で本音を引き出す「ヒアリング」  
いきなりニーズを聞いても答えてくれない理由  
「過去」「現在」「未来」の質問で自然に答えてくれる
  - ・心に刺さる提案をする「プレゼンテーション」  
売れない営業マンが気づかずに入っている落とし穴とは  
お客様を3つに分類する（○×△）
  - ・買わない理由を取り除く「クロージング」  
営業はプラスではなくマイナス思考で  
弱点こそが最大の武器になる
  
3. 一瞬で売れる営業マンに変わる3つのポイント
  - ・売上ゼロの人でも75%はできている  
やるべきことを明確にすれば結果はすぐに出る
  - ・客側の立場になって営業を観察してみよう  
自分を客観的に見る練習をする
  - ・理想の営業マンという仮面を外して出かけよう  
素顔を隠した人とは付き合いたくない
  
4. コミュニケーション力とは信頼される力である
  - ・お客様からの信頼さえあれば、営業はもっと楽に売れる
  
5. まとめ

## ■ プロフィール

渡瀬 謙（わたせ けん）

サイレントセールス・トレーナー／有限会社ピクトワークス 代表取締役

1962年 神奈川県生まれ。

幼少期から口下手、人見知り、あがり症で、人付き合いが大の苦手だったにも関わらず、リクルートで入社10か月目にして、全国営業達成率トップになる。営業は根性や気合などではなく、私のような内向型の性格でも体系立てて行えば、きちんと結果を出せる職業だということを、売れずに悩む営業マンに伝えることを使命とする。

### 【主な講演実績】

三菱東京UFJ銀行、SMBC日興証券、日本生命保険、あいおいニッセイ同和損保、日本郵便、凸版印刷、大塚商会、信濃毎日新聞、メットライフアリコ、NTTドコモ、日新火災、高山信用金庫、全国の商工会議所など（敬称略）

「営業に対するイメージが180度変わった」「アツという間の2時間だった」「自分でもできるという自信が持てた」「営業の常識をくつがえす内容だった」など、講演後の感想も高評価をいただいている。

書籍の執筆や各種メディアからの取材も多数あり。

### 【主な著書】

『内向型営業マンの売り方にはコツがある』（大和出版）

『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』（日本経済新聞出版社）

『しゃべらない営業の技術』（PHP）

『“内向型”のための雑談術』（大和出版）

など、2017年時点で27冊の実績。うち8冊は台湾、中国、韓国語版にも翻訳されている。

### 【主なメディア出演&掲載】

- ・『たけしのニッポンのミカタ』でのテレビ出演
- ・J-WAVE、ニッポン放送でのラジオ出演
- ・日本経済新聞、朝日新聞、日経産業新聞、週刊ダイヤモンド、アエラ、東洋経済、週刊SPA！  
日経ビジネスアソシエ、ビッグトゥモロー、THE21、戦略経営者 など多数。

公式ホームページ <http://www.pictworks.com>