

## 合意形成ステップ

講師  
音地 常弘

### はじめに

この講座は、「セールス（営業）」の担当者向けに、どのようにお客様とコミュニケーションを取っていけばいいかを解説した内容です。営業活動の基本となるお客様との合意を形成するためのパターンを身に付けましょう。

### ●セールスコミュニケーションとは？

- ・目的は、お客様との合意形成
- ・合意は、Win=Winの合意
- ・目標は、次のステップに進むこと
- ・次回の約束が取れる
- ・営業の仕事は約束を取り続けること

### ●合意形成ステップ

会話承認 話し相手OK

理解する お客様のこと

理解される 自分のこと

合意形成 win-winの合意

### ●合意とは次のステップに進むこと

一般論 お客様Win

自社の場合 自社Win

合意形成 win-winの合意

次のステップ