

営業・販売促進

営業

貸出コード	タイトル	購入年・時間	内容
B-050	営業担当者が新規開拓の際に、陥りやすいワナと解決策 	2018年 73分	同行コンサルタントの講師が、営業担当者のために新規開拓の方法を実例を取り入れて解説します。アポイントの取り方、お客様とのコミュニケーションの仕方、クロージングまでの流れの中で起こる問題点と解決策をわかりやすく説明します。営業担当者にとって、欠かすことができないノウハウが盛りだくさんのDVDです。
B-051	「聴き上手」で商売繁盛 心をつかむコミュニケーション術 	2018年 47分	「職場での報告・連絡・相談」、「お客様との良好な人間関係作り」これらは全てコミュニケーションが重要です。コミュニケーションの基本は「話す」と「聴く」ですが、まずは相手の話を上手に聴けるようになることが先決です。今回は「聴く」をテーマに、より深い信頼関係を作るための「聴き上手」になるポイントを解説します。
B-052	男性脳・女性脳、男性心理・女性心理を理解したコミュニケーションの取り方 	2018年 48分	男性と女性とではそれぞれ違った価値観や特徴があり、マーケティングや購買層のターゲット戦略などでは、その心理の違いをつかむことが重要だと言われています。このDVDでは、男性と女性の心理の違いを通して、コミュニケーションのあり方と心理特性への理解を深めていきます。オトコとオンナの脳と心のしくみを理解、活用することでみえる新しいビジネス戦略とは。
B-053	女性客の購買心理をつかんで売り上げを上げる ～年間1億円売った営業の女王が教える、営業・接客・コミュニケーション～ 	2018年 118分	営業をやり始めた時、営業が苦手な性格で「飽き性で面倒くさがりで、しかもうたれ弱い…」営業に向かない性格だった講師が、独自に編み出した営業方法を紹介する。着目したのは、女性と男性の購買心理の違い。家計の財布の紐を握る女性心理の読み解き方、売るためのコミュニケーション方法、そして売り上げを上げるためのリピーター育成方法を解説する。特典映像では工務店・リフォームという高額商品売るための集客術と販促術、そして、女性ならではの共感と信頼を生むポイント、営業に使えるコミュニケーション術を説明する。
B-054	マジシャンが教える魔法のコミュニケーション術 一瞬にして、お客様の心をつかむテクニック 	2018年 82分	指先の器用さや目の前に起こる不思議な現象だけがマジックではない。マジシャンはネタを披露している間に多彩なコミュニケーション術を行っている。前半では、まずマジックを披露し、ショーの途中でどういったコミュニケーションで観客を魅了しているのかを解説する。後半では、お客さんの心をつかむスペシャリストであるマジシャンが人との距離をぐっと近づける魔法のコミュニケーション術を説明する。マジックには、ネタだけではなくコミュニケーションを円滑にする仕掛けが隠されている。
B-055	「お礼のはがき」が利益を生み出す ～業績を上げるには、「顧客創造」と「顧客維持」～ 	2018年 66分	自社の業績を上げるためにはお客様をつくり、維持し、増やしていくことが必要不可欠です。お客様をつくることは、難しく多くの経費がかかります。そこで大切になるのが、効果的に顧客を維持すること。お客様との関係をより強固にするために、ハガキを使う方法を紹介します。

経営

危機管理
コンプライアンス

CS
ビジネスマナー

社員研修

営業・販売促進

人事・労務

法律・財務・税務

ISO
生産管理

貸出コード	タイトル	購入年・時間	内容
B-056	業種別でわかる！ 0円で8割をリピーターにする方法 ～お客さんをファンにするには一円もかかりません！～	2018年 109分	リピーターの存在が重要だと理解はしているけれど…「お客様を自社のファンにするのにお金はかからない。」長く続く不況、デフレ下であり、集客術としての価格競争に巻き込まれていないだろうか。経営のために必要なリピーター創出の考え方、そして「いい商品を、必要な人に届ける」という本質としてのリピーター創出の側面を改めて考えてみることを提案する。
B-057	業績を上げるための「名刺力」アップセミナー ～名刺を変えるだけで、仕事が取れる！～	2018年 60分	ビジネスでの人間関係は、まず名刺交換から始まります。その人の名前や肩書きから業務実績まで、一瞬で相手に理解してもらえる名刺は、作り方次第で本当に効果的な営業ツールとなります。渡すだけで仕事が取れる！業績を上げられる！最強の名刺の作り方を、名刺のプロがお伝えします。
B-058	すごい名刺が作れるDVD コミュニケーションが苦手でもお客さんがどんどん話しはじめる	2018年 63分	このDVDは、仕事ととれる名刺の「作り方」「考え方」を解りやすく解説したセミナー映像です。コミュニケーションが苦手な方はもちろん、これから新しい名刺をデザインしようと考えている方、名刺のデザインをもっと良くしたい！など、名刺にまつわる、様々な悩みを解決する役立つ情報が満載です。映像を見ながら実際の名刺が完成するまでのプロセスを、ステップごとに紹介します。
B-059	成約率を10倍にする！ 究極の名刺交換術 「新規開拓の神様」が明かす！ 儲かる企業の売れる秘密	2018年 103分	ビジネスコミュニケーションの代表格であり、入り口でもある名刺交換。基礎中の基礎と思われるこの交流の中に、実は営業スキルを向上させる重要な要素がびっしり詰まっているという。相手の心をこちらに開かせ、良い商品を気持ちよく買ってもらう、商談を成功させるための実践的研修DVDです。
B-060	ビジネスシーンで役立つ ヴォイストレーニング	2018年 37分	歌舞伎の十八番「外郎（ういろう）売り」の一節は、俳優やアナウンサーの養成テキストとして使われています。声の出し方や滑舌練習は、人と話す機会の多いビジネスパーソンにも有効です。商談先で良い印象を得られる、演劇界直伝の「明瞭な声の出し方」を学びましょう。
B-061	テレビに「取材される方法」 教えます。 ーテレビ取材で利益アップ！ー	2018年 40分	自社を宣伝する手段として、テレビに取材、放送され、知名度を上げるという方法があります。このDVDでは、中小企業が自ら、テレビ局にアプローチをかけ、取材させる方法について解説します。たとえ同じ商品だとしても、テレビ局へのアプローチの仕方によって「取材されるか、されないか」が決まります。実際にテレビ局側で数々の取材をしてきた講師が語る「取材したくなる企業・商品」とは。
B-062	「マスコミからドンドン取材が くるプレスリリース講座」 どんな商店、業種でも 実現出来る！	2018年 129分	自社の商品やサービスを、効率的に宣伝したい経営者に朗報！プレスリリースを使えば、広告費をかけずにマスコミに取り上げてもらえるチャンスが増えます。メディアに注目される「プレスリリース」の作り方や、ヤフーニュースに掲載される方法を、上場企業の広報室長として長い実務経験のある広報アドバイザーが教えます。

貸出コード	タイトル	購入年・時間	内容
B-063	検索エンジンで上位表示する方法教えます 	2018年 46分	「なんだ、そんなことだったのか」意外と簡単なネットの仕組みを紹介。検索エンジンで上位に表示させるために必要な知識と、知っておきたい重要ポイントを解説します。
B-064	「分かりやすい説明」のルール ～どうすれば、伝わるのか?～ 	2018年 100分	物事を説明する際、どのようにすれば、相手に分かりやすく伝えることができるのでしょうか。このDVDでは、コミュニケーション能力向上のために必要なノウハウと考え方を学びます。プレゼンでの話し方や資料の見やすさなど、アウトプット時におけるスキルアップとは一味違った、根本的な思考法にまでさかのぼった「コミュニケーションの分かりやすさ、伝わりやすさ」とは何かを解説します。後半では、今までで一番やさしい経済入門と題し、とかく、ややこしいと思われがちな経済の話の分かりやすさにこだわり解説します。
B-065	伝達力で差をつけるプレゼンテーション ビフォアアフターで学ぶプレゼン上達の極意 	2018年 56分	聴衆の前に立ち、プロジェクターとスクリーンなどを使いながら、商品説明などを行うビジネスプレゼンテーション。このDVDでは、ある二人のビジネスパーソンを例にとり、プレゼンテーション上達までの過程をビフォアアフター（悪いプレゼン→良いプレゼンに変わる）で分かりやすく解説します。
B-066	誰でも簡単に分かりやすい伝え方ができるバスガイド式プレゼン上達法 	2018年 67分	ビジネスにおけるプレゼンテーションは、その重要性やノウハウを理解していても、なかなか実践で上手くいかないことが多い。しかしシンプルに考えれば、プレゼンテーションは上手くなります。そのヒントは意外にもバスガイドの案内テクニクにありました。バスガイド式プレゼンのノウハウ本を出版した著者が、1500人以上に伝授してきた「バスガイドに学ぶプレゼンの上達法」をお伝えします。
B-067	プレゼン・パワーポイントテクニック完全解説セミナー これであなたもプレゼンマスター 	2018年 58分	あらゆるビジネスシーンで必要とされるプレゼンテーション。商品の価値を伝えるために、どんなところを注意したら良いのか。前半は概要編として、プレゼンテーションの必要性や意味を解説。特に重要視したいポイントを学ぶ。後半は実践編として、プレゼンテーションを行う上でのポイントと注意点、さらに実務的な方法論を紹介。
部下の成果がグングン上がる実践！セールス・コーチング		2017年	セールス・コーチングは、部下の成功を支援する有効なサポートスキルです！ 本映像教材を見て、このスキルを実行してみましょう！その日のうちにあなたの行動に変化が、次に部下の行動に変化が起こります。そして目に見えて部下の成果がグングン上がっていきます！！
D-1709	①セールス・コーチングの基本と考え方	43分	
D-1710	②実践的セールス・コーチングの進め方	45分	
「顧客の心をとらえる営業」実践心得 こうすれば顧客から歓迎される		2012年	強い商品よりも、営業テクニックよりも、もっと大切なものがある 「顧客から歓迎される営業」「顧客の心をとらえる営業」をするためのポイントを具体的に紹介して、営業社員としての意識と活動の改革を促します。営業の使命とは何かを理解していただきながら、顧客への具体的なアプローチまでわかりやすく解説しています。
D-1207	①なぜ成績が上がらないのか？	28分	
D-1208	②顧客の心をいかにとらえるか	30分	