

※新規企画

キーパーソン攻略の営業スキル --“HPC (Hearing、Proposal、Closing)”研修--

【1日間】

時間：9:00-17:00

場所：上海市浦东新区陆家嘴环路1000

号恒生銀行大廈17階 会議室A

費用：RMB 1500 元/名

セミナーの6つの特徴

1. 講師は、自らもトップ営業マンの経験を持つ営業のエキスパートです。
2. コミュニケーションスタイルの分析によって、キーパーソン攻略はより有効的になる。
3. プロフェッショナルたちが暗黙的に行ってきた手法を体系的に分解。
4. ロールプレイと個人へのフィードバックを反復するプログラムです。
5. 異業種の営業同士の触れ合いが大きな気づきと刺激を生みます。
6. HPCテキストや専用ノートは、受講後も長く役立つ営業のバイブル。

■内容概要

一 積極的に営業に参加する姿

- セールスマンの使命
- 高関与営業の流れ

二 “HPC”-3つの面談原則

- 傾聴 (Hearing) の方法
【コミュニケーションスタイル分析】
- 提案 (Proposal)
- Closing

三 初回面談のHPC

- 面談前の調査と準備
- 【ロールプレイ】自己PR
- 初回面談の組合せ：
 - ヒアリングの姿（キーパーソンのスタイルによってアプローチする）
 - 質問をするテクニック
 - 行動についての提案

このセミナーで身につけるスキル：

- ★顧客の興味をひく自己紹介の秘訣
- ★キーパーソンのコミュニケーションスタイルを分析し、それによって適切なヒアリングと提案の仕方を選ぶ
- ★顧客の思考を問題解決に導く質問展開法
- ★商談締結を早めるシックスクローズ法



■参加者の声

- お客のニーズを聞き出すテクニックを学べた。
- わかりやすく、たくさんの例もあげていただいて非常に魅力的だった。
- 相手のコミュニケーションスタイルによってアプローチする重要性を理解でき、仕事にとっても役立つ。
- わかっているつもりでもロールプレイを実際にしてみると、まだまだできない点が多かった。
- 日々している仕事内容は今日一日でまとめたという感じです。普段気づけなかったことを意識し、これからきちんと勉強したものを活用してやりたいと思います。

こんな方にお勧めです：

顧客とコミュニケーションする方、営業マン、営業研修を担当する方

呂講師

思康博企業管理咨询（上海）有限公司 顧問講師
廈門大学、上海交通大学EMBA卒。アメリカTraining House管理能力発展システム(MAP-EXCEL)、Markeplace企業経営意思決定シミュレーション研修など専門講師証書を持つ。約19年のセールスマネジメントと10年の研修経験を持つ。1991年より営業チームを管理し、6つの業界、6都市にて業務の経験がある。かつて60人の営業チームを管理し、総経理を担当したこともある。10年の研修経験を通じて世界一流の管理理論体系と企業の実情を結びつけ、教え方の多様性、豊富なケース、実務的な研修内容という点が、受講者から好評を博している。



これまでに研修を実施した企業には大手外資企業、世界トップ500企業、大手日系企業（商社、製造業、貿易等）、中国企業などがある。

■お問合せ

CICOM BRAINS

サイコム・ブレインズ（上海）

<http://www.cicombrains.com/shanghai/index.html>

担当：沈（Shen）、林（Hayashi）

TEL：021-6841-3005/3001 FAX：021-6841-3028

E-mail：cbs@cicombrains.com