

プロのセールスコミュニケーションスキルを学ぶ！

HPC 1 day Seminar 4月27日(火)

HPC: Hearing Proposal Closing 商談の三原則「聴く」「提案する」「約束する」

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
- ニーズを話してもらうための質問と傾聴
- 面談をクリエイティブにする戦略的メモ
- 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

こんな方にお勧めです

- 顧客とのコミュニケーションが必要とされる全ての方
- プロのスキルを学びたい方 ●営業研修ご担当者様

HPC研修の実績業種

「リポート率95%以上を保持しています」

金融・不動産:証券、生命保険、損害保険、ノンバンク、不動産など
メーカー:IT機器、精密機器、自動車、電子部品、医薬品、飲料、医療機器、住宅、建材など
商社・販社:食品、IT機器、自動車、金属部品、機械工具、建材など
小売・サービス:百貨店、旅行、警備保障、システム開発、リゾート施設 など

2010年4月27日(火) 9:00~17:00

参加費 (受講費、資料費
昼食費付)

お一人様 1,500円

定員:20名

申込締切:開催1週間前

備考:副講師は中国人講師です。

会場

匯豊大厦(HSBCタワー)
(上海市浦東新区陸家嘴
環路1000号)

今年1月実施時には80%以上のお客様より「たいへん満足」「自社に導入したい」との評価をいただきました。

CICOM BRAINS

* 研修会社様など、ご同業者様の受講はお断りすることがございます。

受講者の声

- 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、たくさん例もあげていただき非常に魅力的だった。
- わかっているつもりでもロールプレー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だけでまとめたという感じです。普段気づかなかったことを意識をもってこれからきちんと活用したいと思います。

HPCセミナーの5つの特徴

1. 講師は、自らもトップ営業マンの経歴を持つ営業のエキスパートです。
2. 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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。



講師紹介
鳥居 勝幸

サイコム・ブレインズ株式会社

代表取締役COO

富士ゼロックス株式会社・株式会社リクルートに勤務の後、1986年ブレインズ株式会社を設立。独自の人材開発ノウハウで数多くの大手・グローバル企業の業績向上に貢献。営業研修およびヒューマンスキル研修の各分野で幅広い講師経験と営業コンサルティング実績を有する。2008年、サイコム・ブレインズ株式会社代表取締役COOに就任。

主な担当研修は、営業戦略立案研修、営業OJT研修、HPC提案営業スキル研修、新規開拓のためのファーストアプローチ研修、ネゴシエーションスキル研修、コーチングスキル研修、ファシリテーションスキル研修など。主な著書に『営業の仕事が面白いほどわかる本』(中経出版)、『そろそろ「しゃべる」のをやめなさい』(TFP出版、共著)、『いつでも結果が出せる営業』(経済界)、『社長が意図した売上計画を完全達成する6つのツボ』(日本経営合理化協会)など。

お問い合わせ サイコム・ブレインズ(上海)

担当 趙(チョウ)、林(ハヤシ) TEL: 021-6101-0322/0326 FAX: 021-6101-0110 E-mail: cbs@cicombrains.com

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