

インドネシア人営業パーソンのための

UPC営業力強化研修 1日公開講座

参加対象者 (※本講座はインドネシア語で行います)

- ・インドネシア人営業パーソン
- ・インドネシア人ビジネスパーソンで、顧客ニーズの把握が求められている方

満員御礼

増設!

2016年4月21日(木)・4月22日(金)

開催時間:9:30-17:00

会場:Master of Management, Universitas Gadjah Mada(MMUGM) Jl. Dr. Saharjo No. 83 Tebet Jakarta Selatan

定員:25名(最少催行人数に満たない場合、開催を中止する可能性があります)

受講料:IDR 2,000,000(昼食付)

※申込受付締切:2016年4月10日(日)



深いヒアリングで、競合に先がけてニーズを発掘。 提案から受注まで着実に進捗させるスキルを強化。

今日の営業組織は、従来のプロダクトアウト的な営業から、市場ニーズを取り込んだマーケットイン型、顧客課題解決型の営業への転換が求められています。近年は中国・シンガポール・タイでも実施されている「UPC営業力強化研修」を、インドネシア人講師がインドネシア語で指導いたします。

■ 講座内容

□ イントロダクション

・UPCとは? ・商談のための3大要素

□ 業績をあげる営業パーソンになるには?

・顧客にとってのあなたの価値 ・あなたの役割 ・なぜ「聞くこと」が重要なのか?

□ UPCのスキルを高めるには?

【Understanding】 ・質問する ・傾聴する ・メモを取る ・3C分析をする

・T字型のアプローチをする ・顧客の考えを整理する

【Proposing】 ・提案のレベルについて合意を得る ・ベネフィットを提案する

・競合他社と差別化して提案する ・提案が上手くいかなかったら

【Closing】 ・面談内容を要約する ・テストクロージングをする ・クロージングのレベルを判断する

□ UPC面談をどのようにスタートするか?

・UPC面談の全体像 ・自己紹介をする ・面談目的を明確にする

□ ロールプレイ

・ケーススタディ1 ・ケーススタディ2

□ まとめ

▶ 講座の詳細、お申し込み:

http://www.cicombrains.com/open_class/japan/20160421.html

3 Steps for Sales Success



Understanding Proposing Closing
by CICOM BRAINS

UPCは新入社員からベテラン社員まで適用する普遍的な営業スキルとして体系化したフレームワークです。お客様訪問で必ず行う会話を構成する3つの要素です。

■ 講師紹介

Herman Huang

(ヘルマン ファン)

インドネシア出身。インドネシアのガジャマダ大学で電気工学を専攻したのち、シンガポール政府の奨学金を得てシンガポール国立大学で電気工学の修士課程を修了。2012年にはスイスのIMDビジネススクールでMBA取得。

オイル&ガス業界でエンジニアおよびセールスとして経験を積んだのち、シェルが出資する石油関連の技術ベンチャーの東南アジア統括営業本部長や北欧の機械メーカーの事業企画担当を務めたのちに、エネルギー分野での戦略コンサルティング、および育成、教育プログラムの提供を行うSemesta Energi Servicesを設立。

様々な国際会議でも専門性を買われてスピーカーやパネリストとして出講することが多い。

トレーニングでは、専門分野のオイル&ガスに因わず、自身の12年に渡る営業経験を活かした地に足の着いたアドバイスができる講師である。

サイコム・ブレインズUPC営業力強化研修プログラム認定講師。

■ お問い合わせ

CICOM BRAINS

Training & Development in Asia

サイコム・ブレインズ株式会社

グローバル研修グループ(日本語・英語)

担当:勝・Debby Li

E-mail: gtd@cicombrains.com

東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル7F

Phone: (81)(0)3-5294-5576 (直通) / Fax: (81)(0)3-5294-5578