

2023年11月28日（火）：伊東講師

NEW

驚くほど合意形成力が身につく営業コミュニケーション術

～部下の営業力強化における指導ポイントを見逃すな!～

〈プログラム〉

【1】オリエンテーション【講義・ワーク】

1. セットアップ
2. 現状の営業課題を共有する
3. 成果へのプロセスとは？

【2】営業は技術職と心得る【講義・ペアワーク・グループワーク】

1. 心理カウンセラーの聞く技術を習得する
2. ネゴシエーター（プロの交渉人）の相手から会話を引き出す技術を習得する
3. ビフォーアフターを体感する

【3】3ステップで確実に合意形成力を向上させる【講義・グループワーク】

1. 営業コミュニケーションの最大目的とは？
2. 最も刺さりやすい提案キーワードとは？
3. 防衛反応を和らげるためにリーダーが持つべき考え方
4. 事前リサーチ力の重要性

【4】営業力と指導力を科学する【講義・グループワーク】

1. ニューロサイエンス（脳科学）から切り込んだお客様と部下のトリセツを理解する
2. ネゴシエーター（プロの交渉人）が言語プロファイリングスキル（読心術）を習得する

【5】お客様を巻き込む伝え方【講義・グループワーク】

1. ニューロサイエンス（脳科学）に基づいた5つのモデルで整理する

※本セミナーはグループワークを取り入れながら進めてまいります