

空気が読める人になろう！ 心理学的交渉術セミナー

相手のベネフィットを考えて提案できる(つまり売れる)営業スタッフを養成します。

●学習目標

■相手の行動から、その人の欲求や価値観を読み取ることができるようになります。

■自社の商品やサービスを使ったら相手にどんなベネフィットがあるのかを、伝えられるようになります。

■相手の心に響くプレゼンテーションのノウハウを身につけられます。

●特長

■心理分析(エゴグラム、ソーシャルスタイル)の実施法と読み方を学びます。

■編集の技術(材料を集める・シナリオを組み立てる・相手に合わせて伝える)方法を身につけます。

■マーケティングの基本を身につけます。

■ワークショップを多く取り入れたセミナーで、体験しながら楽しく学びます。

●講師紹介

講師:長尾小百合

株式会社ワーク 代表取締役社長。大学卒業後、出版社2社で7年間企画業務に携わり、1990年に独立。「20代キャリアを元気にする」をテーマに、企業の新卒採用と教育設計のサポートを行う。企業の戦略を分析し、その成功ストーリーを加速させる「戦略的採用ツール」が好評で、のべ2000社の編集実績を持つ。長年に渡って信頼されるクライアントには上場企業も多い。また、全国の企業を対象とした営業マン研修「ビジネスの達人養成講座」や、人事担当者向けの「戦略的採用ツール制作セミナー」、大学生向けの「就職講座」、経営者向けの「ほろ酔い発想術」などユニークな講演を実施。多方面で積極的に活動している。

●お問い合わせ・お申し込み

info@bc-a.jpまで

カリキュラム(1日6時間)

1. 集合 オリエンテーション
(1)本研修の学習目標について
2. アイスブレイク
3. 売れる仕組みづくり
(1)マーケティングの考え方
(2)マーケティング戦略策定の手順
4. ソリューション営業とは
(1)どんなモノでも必ず売れる
(2)ソリューション営業とは
5. 心理学実習
(1)エゴグラム(実習)
(2)ソーシャルスタイル理論(実習)
(3)ミュージックセラピー(体験)
6. 編集の3技術を学ぼう！
(1)編集技術①取材
(2)編集技術②組立
(3)編集技術③伝達
7. 編集をやってみよう！
(1)課題の発表(顧客と問題点を設定する)
(2)取材「マーケティングの3C分析を行う」
(3)組立「戦略オプションの策定と評価」
(4)コンセプト設計
8. プレゼンテーション
(1)伝達「プレゼンテーション」
(2)プレゼンテーション(実習)
9. 本日の振り返り
10. 質疑応答
11. アンケート記入

●研修料金

1名様 **38,000円**

- 5名様から承ります。
- 参加人数に制限はありませんが、10～30名が適正人数です。
- 1日6時間の研修実施料金です。講師料とテキスト代が含まれています。
- 会場の手配は御社にてお願いします。
- 関東圏以外での実施は交通実費を頂戴します。
- セミナーの内容や時間は、ご要望に応じてカスタマイズできます。



BCA

business
counseling
association

ビジネスコンサルティング協会

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町3-2 サニービル5F(株式会社ワーク内)

Tel.03-5577-6145 <http://www.bc-a.jp>