



オンライン
Zoom開催

【営業経験～3年目レベル対象】

HPC営業の基本 1day研修

HPCはBtoB、BtoCを問わずあらゆる業界の営業パーソンに必要なソリューション営業のベーシックスキルです。基本フレーム HPCで営業の本質をつかんだ上で、現場でおこるシーンを題材に学びを深めます。映像教材と、プロの講師のフィードバックにより自身の営業スタイルを構築しましょう。

[事前学習(映像)] → [研修当日(オンライン)] → [事後学習(映像)]の繰り返し学習によりビジネスパーソンとしての基礎固めを行います。

概要

日程 | 2026年7月予定(1日間)

形式 | オンライン

定員 | 30名程

受講料 | 25,300円

(内消費税2,300円・税抜き価格23,000円)

※教材費(映像視聴・専用サイトアカウント費用)一式含む

講師



江淵 泰子

MBK Wellness 株式会社 サイコム・ブレインズ事業本部
シニア・コンサルタント / 講師
アビリティセンター株式会社 企業研修グループ リーダー
一般社団法人交渉学協会認定 交渉学プラクティショナー

営業経験：20年以上
経験した営業：エンジニアリング営業・総合人材ビジネス営業
営業研修実績：メーカー・通信・銀行など多数
年間講師登壇数：平均100件
若手時代：入社～4年目までの新規開拓実績
•大手製薬メーカーの数億円のプラント新規受注
•製鉄メーカーの作業環境改善のための設備改善 数千万円受注

お申込

以下 URL、もしくは右記の二次元コードよりWEBサイトにアクセスいただき、お申込みください

<https://www.ikusei-kensyu.jp/2025/10/08/hpc-1day/>

*キャンセルについて | セミナー開催日の【7日前まで】にご連絡いただいた場合、参加費を全額返金いたします。それ以降のキャンセルについては返金できませんのでご了承ください。



お問合せ

アビリティセンター株式会社

担当 | 田中

MAIL | seminar-info@abi.co.jp

| 個人情報の取り扱いについて |

お申込み時にお送りいただくお客さまの情報は、セミナーの実施およびそれらに関連する弊社のサービス等のご案内のために利用させていただきます。法令等により開示を求められた場合を除き、お客さまの同意なしに業務委託先や共同利用者以外の第三者に開示・提供することはありません。お客さまの情報は、弊社プライバシー・ポリシーに則りお取り扱いいたします。

アビリティセンター株式会社 プライバシーポリシー
<https://www.abi.co.jp/policy/>

主催 | アビリティセンター株式会社

9:00-9:30 オープニング

- プログラムの説明
- 受講者自己紹介
- 「私があこがれる営業パーソン」

9:30-10:15 HPCとは

- 業績を上げ続ける営業パーソンになるには
- 営業に求められるバリュー
- あなたのミッション
- 商談成功のための3つの要素

10:15-10:30 休憩

10:30-11:00 ケースロールプレイで学ぶ

カーディナー

11:00-11:30 HPCとは

- HPCの時間配分
- 事前情報の活用
- 訪問目的の共有
- 事例でみる能力開示

11:30-12:00 グループワーク

自社の存在意義をお客様に語る

12:00-13:00 昼食休憩

13:00-14:15 Hearing

- 質問のスキル
- オープン/クローズ
- 見せるメロ

14:15-14:30 休憩

14:30-15:15 Proposing

- ベネフィットの提案
- 「持ち物」をセールス
- 反論への対処
- クロージング
- テストクロージング

15:15-15:30 休憩

15:30-16:30 ケースロールプレイで学ぶ

飲料メーカー

16:30-17:00 まとめ

- 行動計画・アンケート

17:00-17:30 質問タイム

*希望者のみ：講師への質問ができます

プログラムは昨年実施事例です。2026年用に一部リニューアルを行います。

特典1

学びと成長をサポート
自分のために仕事を学ぶ

biz class



biz class
HPC

受講者ログイン用サイト biz class HPC がオープン!
研修資料、ロールプレイの資料、質問などは、こちらのサイト内で行います。講師への質問もOKです。



受講者は教材の動画視聴、講師への質問や受講者同士での交流を行うことができます。オンライン上の教材とプロの講師の知識やノウハウの提供により、受講者の学びと成長を最大限サポートするのが biz class です。

特典2

映像教材『【即学】営業力強化のための HPC』が研修実施前後の視聴可能。1本あたり 10 分前後の動画で必要な部分を繰り返し学習し、営業の場で即実践しよう!

例 | 反論への対処・クロージングにおけるベストトーク

事例で見る HPC

医療機器の営業パーソンがやっと見込みのドクターに会えました。

営業担当者と顧客のやり取りを注意して聞き、「H」と「P」と「C」を聞き分けてください。





事例で見る HPC

H	質問する・聴く	事前情報から、オベが増加していることを確認している
P	提案する	最新の情報 ・ 患者様の負担軽減 - オベの効率化 ・ 根拠の提示
H	質問する・聴く	若いドクター 2 人の存在を把握する
P	提案する	若いドクター 2 人に直接意見を聞くことを申し入れる

