



【入社2年目まで対象】

オンライン
Zoom開催

HPC営業の基本 2days 研修

本プログラムの構成は、① HPC営業の基本フレーム ② ケース（映像・ロールプレイ）③フィードバック（内省）となっています。営業初心者が陥りやすい「思考の浅さ」「勘違い」「表面的な顧客思考」を改善し、力のある営業パーソンに育てていただくための工夫がなされています。

ブレイクアウトセッションにて、ロールプレイを複数回実施します。繰り返しのトレーニングを受けることで、スキルが身につきます。HPCのフレームに沿って、講師の経験に基づいた具体的なアドバイスをいたします。

2024年

6月24日 月

6月25日 火

9:00-17:00

形式 | オンライン

定員 | 30名程

受講料 | 29,700円

(税込み・教材費)

講師

江渕 泰子



サイコム・ブレインズ株式会社 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
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80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 QR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/2023/10/03/hpc-2day/>



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/>

*キャンセルの場合は、7日前までにご連絡ください（恐れ入りますが、7日を過ぎますと受講料の返金が出来ません）

主催 | アビリティセンター株式会社

Day 1

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

9:30-10:15 コミュニケーションの重要性

- ワーク「相手に関心をもち深く理解する」
- グループ討議
「お客様に関心を持って理解することの威力」

10:15-10:30 休憩

10:30-12:00 業務の進め方の基本

- ケーススタディ
1. 自分に求められていることを考え抜く

12:00-13:00 昼食休憩

13:00-14:30 業務の進め方の基本

2. 計画性をもって連携する
3. 限りある時間で成果を最大化する

14:30-14:45 休憩

14:45-16:15 営業に必要なビジネスマナー

- ケーススタディ (例)
- ① 上司・先輩と同行した場合
 - ② お客様にお礼のメールを送る
 - ③ 社内でお世話になった先輩への報告

16:15-17:00 グループディスカッション

受講者の交流・講師への質問

Day 2

9:00-9:15 オープニング

- プログラムの説明
- 受講者自己紹介

9:15-12:00 HPC 営業の基本

1. HPCとは
- 映像教材：印刷会社
 - 営業パーソンの使命観
 - コンサルティング営業のためのコミュニケーションの三原則 HPC
 - 実践：異業種ロールプレイ
 - 営業パーソンの使命観
 - 高関与営業の重要性
 - 初回面談のプロセス
 - 実践：能力開示・2回分の面談目的

12:00-13:00 昼食休憩

13:00-16:00 HPC 営業のトレーニング

2. HPC のスキルを高めるために
- 【講義】Hearing, Proposing, Closing のポイント

16:00-16:45

3. HPC 営業の実践
- 事前準備
 - 導入トーク (能力開示)
 - 商談の場づくり

16:45-17:00 まとめ・アンケート

HPCの成り立ち

営業の先輩の教え

本音を聞き出せ

通い込んで信頼関係を

トップに食い込め

自分を売り込め

とにかく行ってこい

トップセールスパークソンが顧客にやっていることを分解したら
3つに集約できた!

Skills

H

Hearing

P

Proposing

C

Closing