



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

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っ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
7月19日（金）

9:00–17:00

形式 | オンライン
定員 | 30 名程
受講料 | 19,800 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ロダクト新規受注
・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-1day/>



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

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

【映像】 営業のバリュー

- 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

【映像】 事例でみるHPC

10:15-10:30 休憩

10:30-11:00 ケースロールプレイで学ぶ

〈Room〉 カーディーラー

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

〈Room〉 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

【映像】 傾聴の姿勢

- 質問のスキル
- 〈Room〉 オープン／クローズ
- 見せるメモ

14:15-14:30 休憩

14:30-15:15 Proposing

- ベネフィットの提案
- 〈Room〉 「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

〈Room〉 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

〈Room〉 ブレイク・アウトセッションでルームに分かれる状態

【映像】 ビジネス・マスターズの映像教材を使用(5-10分程度/回)

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