

【オンライン開催研修：ZOOM】若手営業パーソン対象



HPC 営業の基本



本プログラムの構成は、①HPC 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。繰り返した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、講師の経験に基いた具体的なアドバイスをいたします。

映像教材の例



講師 |

江渕 泰子



2022 年

6 月 2 日 木 ・ 6 月 3 日 金

アビリティセンター株式会社 事業開発部長
サイコム・ブレインズ株式会社 認定講師
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
総合人材ビジネスの営業
- 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

形式 | オンライン (zoom)

定員 | 30 名

受講料 | 29,700 円 (税込・教材費含む)



プログラム

Day1

- 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 - 14:15 休憩
- 14:15 - 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 ※途中休憩あり
- 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

Day2

- 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

下記にご記入の上、お送りください。

FAX 0897-34-2081

オンライン・HPC 営業研修 -営業の基本-
2022年6月2日(木) 3日(金)

企業名			
ご担当者 (代表名)	緊急連絡先 (電話番号)		
	メールアドレス		
教材送付先 ご住所			

事前に ZOOM 接続チェックや操作についてフォロー連絡は必要ですか↓

受講者氏名	部 署	メールアドレス	使用する機器	Zoom説明
			PC・タブレット・ 他 ()	要・不要
			PC・タブレット・ 他 ()	要・不要
			PC・タブレット・ 他 ()	要・不要
			PC・タブレット・ 他 ()	要・不要
			PC・タブレット・ 他 ()	要・不要

申込み方法

FAX の場合

上記受講申込書をご記入のうえ
0897-34-2081
までご送信ください。

E-mail の場合

受講申込書と同内容をご入力の上
seminar-info@abi.co.jp
までご送信ください。
※メールアドレスを必ず入力ください

電話の場合

受講申込書と同内容を
0897-34-2590
までご連絡ください。

- 受講料について **29,700 円** (税込・教材費込)
事前のお振込みをお願いいたします。
お振込みにつきましては、メールでお案内させていただきます。
- キャンセルについて 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日を過ぎますと返金が出来ません)
- 個人情報の取り扱いについて ご提出いただいた個人情報は本プログラムの運営にのみ利用し、第三者提供すること、および外部委託することはありません。ご本人の個人情報の利用目的の通知、開示、内容の訂正、追加または削除、消去および第三者への提供の停止に応じます。下記窓口までご連絡ください。ご本人の個人情報の提出は任意ですがご提出いただけない場合は、本プログラムの利用ができない場合があります。
アビリティィーセンター(株) 個人情報保護管理責任者
TEL: 0897-34-2590

お問い合わせ



企業研修グループ 田中 seminar-info@abi.co.jp