



3 Steps for Sales Success  
**HPC**<sup>TM</sup>  
 Hearing Proposing Closing  
 by COM BRAINS  
\*HPCはサイコム・ブレインズ株式会社の  
 商標および登録商標です

## 【若手・中堅営業パーソン対象研修】 HPC営業の基本

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。

映像教材の例



オンライン  
Zoom開催

講師

江渕 泰子



アビリティセンター株式会社 事業開発部 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

2022 年

7 月 25 日 月

9:00-17:00

形 式 | オンライン (zoom)  
 定 員 | 30 名程  
 受講料 | 19,800 円  
 (税込・教材費含む)



## プログラム

- 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) ※講師への質問ができます。※希望者のみ

〈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)

下記にご記入の上、お送りください。

FAX 0897-34-2081

【若手・中堅 営業パーソン対象研修】HPC 営業の基本 2022年7月25日(月) 9:00 - 17:00

企業名			
ご担当者		緊急連絡先 (電話番号)	
		メールアドレス	

受講者氏名	部署	メールアドレス	使用する機器
			PC・タブレット・ 他( )

## 申し込み方法

### 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うえ  
**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 **19,800 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