

実践心理メソッドによる 商談コミュニケーションスキル 向上プログラムのご案内

欧米で普及する脳のメカニズムを活用したメソッドの導入で、商談成功確率を飛躍的に高める

■こんな悩みをお持ちの企業様方へ

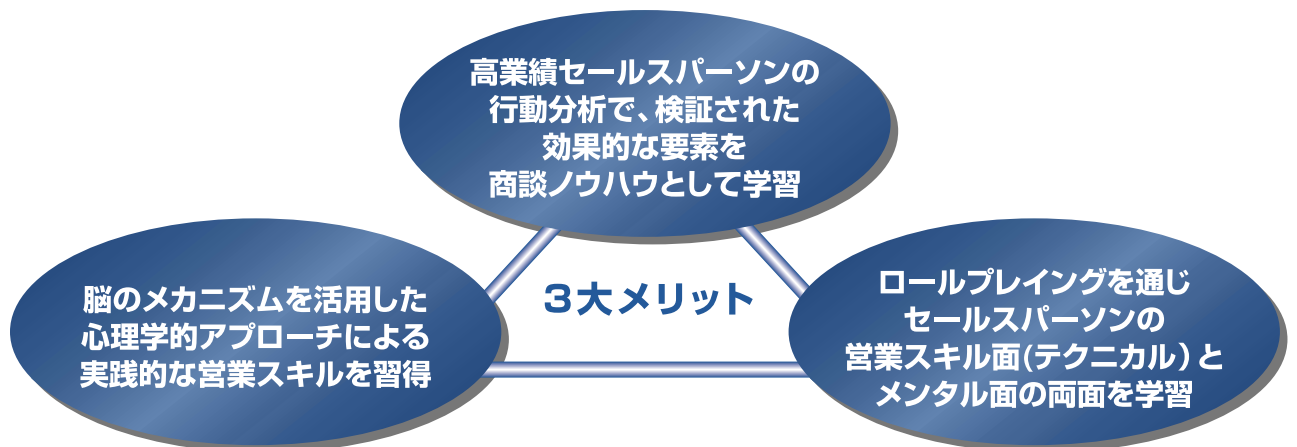
- ✓ 商品品質やプロモーションは良いのに売れない
- ✓ 好業績セールスパーソンと低業績セールスパーソンの業績格差が大きい
- ✓ セールスパーソンが、顧客のパートナーとして信頼を得ているとはいえない
- ✓ セールスパーソンの動機付けが足りない
- ✓ 商品知識の研修や営業戦術の研修をしても、実績がなかなかあがらない

■本プログラムをお勧めする理由

■商談コミュニケーションスキル向上プログラムとは？

NLP (Neuro linguistic Programming) は、欧米でカウンセラー、トップセールスマン、税理士、政治家、教育者など対人コミュニケーションを必要とする人々に活用されている新しいコミュニケーションスキルです。このスキルを活用することによって、商談の成功確率を高める活動が、商談コミュニケーションスキル向上プログラムです。例えば、オレゴン大学 ドナルド・モアンヌらによる各保険会社の平均的セールスマンと売上げトップのセールスマンの研究、ダニエル・カーネマンらの交渉力に関するフレーミングの研究など、欧米では様々な営業場面、交渉場面での研究・活用がされています。

■本プログラムをお勧めする理由



人間の潜在意識に働きかけ相手の変容を支援する卓越したコミュニケーションスキルを得るためには、概念的な理解だけではなく、実践的で高度な訓練が必要になります。

本研修では、米国NLP協会認定トレーナーを講師として、①講義、②演習・実習、③ロールプレイ・VTRフィードバックを組み合わせ、ステップアップ方式で、体で習得できるよう工夫しています。

これにより、基本的な営業スキルの理解・習得だけでなく、自らの特性に合った望ましい営業方法・スキルを創造することができます。

**米国ですでに普及している最新心理メソッドを活用し、
確実な業績・成果の向上を目指すプログラムです**

本プログラムの特徴

力点の置き方で成功確率が異なる商談スキル。商談成功確率を高めるには、2つのポイントがあります。

心理メソッドによるスキルを総合的に習得する

いくら根性があっても商談成功確率は高まらない時代になりました。

本プログラムは高業績セールスパーソンや交渉力に卓越したビジネスパーソンを分析した心理メソッドによる体系的なスキルを習得することができます。

プレゼンテーションスキル
口頭表現力

ラポール構築スキル
安心と信頼関係構築力

ブクロージングスキル

事前仮説設定力

反対・反論・お断り
処理スキル

正しい力点の置き方でスキルを使用する

欧米の研究では、仮に同じスキルを持っていても、高業績セールスパーソンと低業績セールスパーソンではスキルの力点の置き方が違うことが指摘されています。

本プログラムでは、このノウハウをメンタル面とテクニカル面の両面から体で習得することができます

実施の流れ

ワークショップ・研修会方式1日間～、アクションラーニング方式3～4ヶ月



ご支援の主な方式

- 研修
- コンサルティング・ワークショップ方式

上記はご支援方式の一例です。

弊社ではお客様のニーズに合わせたオーダーメイドのご支援を行っております。お気軽にご相談下さい。

研修費用

参加者15名の場合 600,000円～/日

まずはご相談ください 【相談無料】

経営者様のニーズに合わせた方式で、柔軟に対応いたします。

お問い合わせ先

〒105-0011 東京都港区芝公園3-1-22 日本能率協会ビル6階

株式会社 日本能率協会総合研究所 経営・マーケティング研究本部 経営コンサルティング部

TEL:03-3578-7635 FAX:03-3578-7614 E-mail:keiei@jmar-im.com