

ヒアリング力強化研修

研修効果

顧客情報収集の基本を習得できます
 情報収集の技術的スキルを身につけることができます
 ロールプレイングで顧客の情報収集ができるようになります

対象

営業、アソシエイト、MR、派遣コーディネーター、職業紹介担当者
 カウンセラー、コミュニティ・ソーシャル・ワーカー、ケースワーカー

適正人数

5名～25名程度

費用

400,000円／2日～ ※消費税別途
 ≪1日間研修も実施可能です≫

研修のポイント

- ・ 顧客関係力強化法
- ・ アクティブリスニング
- ・ タイプ別対人技法

タイムスケジュール：2日間の受講がおすすめです

1日目:カリキュラム

- 09:30
- I オリエンテーション／受講生紹介
 - II 自身の営業を振り返る
 - (1) 自分の営業活動を振り返る
 - (2) 他者の営業を互学互習する
 - III ヒアリング力とは
 - (1) インタビューとヒアリング
 - (2) アクティブリスニング
- 12:30

【 昼 食 】

- 13:30
- IV 顧客との信頼関係をつくる
 - V ケーススタディ
 - (1) エスキモーに「氷」を売る
 - VI ヒアリングロールプレイング
 - (1) ロールプレイングとは
 - (2) ケース(課題)検討、個人、GD
 - (3) 講師見本
 - (4) ロールプレイング実践
 - (5) 講師コメント／振り返り
- 17:30

VII 本日の研修まとめ

2日目:カリキュラム

- I 昨日の研修内容振り返り
- II 情報収集に必要な技術
 - (1) タイプ別顧客攻略法
- III 顧客タイプ別ロールプレイング
 - (1) ケース(課題)検討、個人、GD
 - (2) 講師見本
 - (3) ロールプレイング実践

【 昼 食 】

- (4) 講師コメント／振り返り
- IV 自社の顧客分析
 - (1) 既存/新規顧客を分析する
- V 自社顧客ヒアリングロールプレイング
 - (1) ロールプレイングケース作成
 - (2) ロールプレイング実践
 - (3) 講師コメント／振り返り

VI 営業攻略先計画書作成

VII 質疑応答／まとめ