

『神経言語プログラミングによる営業強化研修 第1日目』

期 日 : 平成31年1月25日 (金)

会 場 : 株式会社トヨタレンタリース静岡 会議室
静岡市葵区長沼611番地 トヨペットビル3F

時 間	科 目	範 囲
	開講挨拶	
9:30 10:00	<ul style="list-style-type: none"> 第1講 実際の営業活動をモデルケースにした課題抽出について①	実際の営業活動をモデルケースにして顧客行動の分析を行い、課題の抽出を行う。
10:30 11:00	<ul style="list-style-type: none"> 第2講 神経言語プログラミングを活用した営業話法の習得①	神経言語プログラミングによる営業話法（イエスセット法/クッション法）について、具体的な商品、顧客を想定して学習する。
11:30 12:00	<ul style="list-style-type: none"> 第3講 神経言語プログラミングを活用した営業話法の習得②	神経言語プログラミングによる営業話法（イエスアンド法/リフレクティング法）について、具体的な商品、顧客を想定して学習する。
12:30 13:00	昼 食	
13:30 14:00	<ul style="list-style-type: none"> 第4講 神経言語プログラミングを活用した営業話法の習得③	神経言語プログラミングによる営業話法（フィルリフレクティングプラスワン法）について、具体的な商品、顧客を想定して学習する。
14:30 15:00 16:00	<ul style="list-style-type: none"> 第5講 営業話法実践シミュレーション	今までに習得した営業話法を実践でシミュレーションし、適切な活用が出来ているかの確認、効果測定、および課題の抽出を行い、改善手法を検討する。
	合計：5.5H〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	
〔研修の狙い〕 「神経言語プログラミング」を活用した新しい営業技能、知識を習得する事により、問題解決能力、提案力の強化を行い、新規獲得増加を目指す。		

『神経言語プログラミングによる営業強化研修 第2日目』

期 日 : 平成31年3月20日 (水)

会 場 : 株式会社トヨタレンタリース静岡 会議室
静岡県静岡市駿河区池田195-1

時 間	科 目	範 囲
	開講挨拶	
9:30 10:00	<ul style="list-style-type: none"> 第1講 実際の営業活動をモデルケースにした課題抽出について②	前回の研修内容を踏まえて行ってきた実際の営業活動をモデルケースにして顧客行動の分析を行い、課題の抽出を行う。
10:30 11:00	<ul style="list-style-type: none"> 第2講 神経言語プログラミングを活用した質問話法の習得①	神経言語プログラミングによる質問話法（オープン質問話法/クローズド質問話法）について、具体的な商品、顧客を想定して学習する。
11:30 12:00	<ul style="list-style-type: none"> 第3講 神経言語プログラミングを活用した質問話法の習得②	神経言語プログラミングによる質問話法（直接質問話法・間接質問話法）について、具体的な商品、顧客を想定して学習する。
12:30 13:00	昼 食	
13:30 14:00	<ul style="list-style-type: none"> 第4講 神経言語プログラミングを活用した質問話法の習得③	神経言語プログラミングによる質問話法（関連質問話法/並列質問話法/その他の質問テクニック）について、具体的な商品、顧客を想定して学習する。
14:30 15:00 16:00	<ul style="list-style-type: none"> 第5講 質問話法実践シミュレーション	今までに習得した質問話法を実践でシミュレーションし、適切な活用が出来ているかの確認、効果測定、および課題の抽出を行い、改善手法を検討する。
	合計：5.5H〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	
〔研修の狙い〕 「神経言語プログラミング」を活用した新しい営業技能、知識を習得する事により、問題解決能力、提案力の強化を行い、新規獲得増加を目指す。		