

神経言語プログラミングによる営業強化研修

【研修実施時間：11時間 受講料¥300,000/1名】

【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。

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。

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。

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。

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（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。

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。

第6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

これまで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。

第7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。

第8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。

第9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。

第10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。