

神経言語プログラミングによる営業強化研修

営業を活動を行う上で、どのような言葉をかけ、行動をとれば、相手が自社のサービスや商品を手にとってくれるのかがあらかじめわかっている、と感じたことのある営業マンは多いのではないのでしょうか？勿論、相手の思考パターンを探ることが出来るというのは営業マンにとって素晴らしいアドバンテージとなりますが、そのための知識を習得することは容易ではありません。本研修では神経と言語に基づいてプログラミング（習慣化）されている人間の思考、行動を分析することで、ターゲットとなる顧客の反応をあらかじめ予測し、対策を立てるための訓練を徹底的に行います。営業マンにとって必要不可欠な、購買意欲を喚起させる話法やプレゼンテーション技法、反対意見やネガティブな反応に対する対応法などもあわせてしっかりとレクチャー。明日からすぐに活かせる知識が満載の内容となっておりますので、是非ご参加ください。

【開催概要】

神経言語プログラミングによる営業強化研修		
受講料	1名：¥300,000（税別）	
研修実施日時	1日目	2日目
	平成31年1月25日（金） 9:30-16:00	平成31年3月20日（水） 9:30-16:00
研修会場	1日目	2日目
	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	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

※昼休憩（12:00~13:00）

※カリキュラムの詳細に関しましては別紙タイムスケジュールをご参照ください。

【本研修のポイント】

- ①「神経言語プログラミング」の活用で顧客の行動や思考を分析するための知識が身につきます。
- ②データや習慣を科学的に分析し、営業手法や話法に取り入れていく内容となっておりますので、個々のセンスやもともとの習熟度に関係なく、高いレベルの知識が習得できます。

▼このような方は、ぜひご参加下さい。

- ・顧客の思考が全く分からず、セールストークや販売戦略が組み立てられない。
- ・ついつい一方的に商品を進めすぎてしまい、クロージングまでたどり着けない。
- ・ヒアリングが苦手な顧客のニーズを引き出すことがなかなか出来ない。
- ・自身の営業に足りないものを感じている。

▼対象助成金のご利用について

本研修は人材開発支援助成金の特定訓練コース内若年人材育成訓練と一般訓練コース要件に適合するよう企画開催するものです。ご利用につきましては、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局（info@jee-a.or.jp）までご相談ください。追って必要書類のご案内をお送りいたします。

▼お申込みについて

別紙の受講申込書をご記入のうえ、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局までメールにてお申込み下さい。