

インドネシア人営業パーソンのための

3 Steps for Sales Success™



UPCは新入社員からベテラン社員まで通用する普遍的な営業スキルとして体系化したフレームワークです。お客様訪問で必ず行う会話を構成する3つの要素です。

UPC®営業力強化研修 1日公開講座

参加対象者（※本講座はインドネシア語で行います）

- ・インドネシア人営業パーソン
- ・インドネシア人ビジネスパーソンで、顧客ニーズの把握が求められている方

2020年3月5日（木）

開催時間: 8:30-16:30

会場: Hotel Batiqa, Jababeka

定員: 25名

受講料: IDR 2,800,000 (昼食付)

※申込受付締切: 2019年2月28日



深いヒアリングで、競合に先がけてニーズを発掘。提案から受注まで着実に進捗させるスキルを強化。

今日の営業組織は、従来のプロダクトアウト的な営業から、市場ニーズを取り込んだマーケットイン型、顧客課題解決型の営業への転換が求められています。近年は中国・シンガポール・タイでも実施されている「UPC営業力強化研修」を、インドネシア人講師がインドネシア語で指導いたします。

講座内容

※Certificate of Completion



□ 業績をあげる営業パーソンになるには？

- ・顧客にとってのあなたの価値 ・あなたの役割
- ・なぜ「聞くこと」が重要なのか？

□ UPCのスキルを高めるには？

【Understanding】 ・質問する ・傾聴する ・メモを取る ・3C分析をする

・T字型のアプローチをする ・顧客の考えを整理する

【Proposing】

・提案のレベルについて合意を得る ・ベネフィットを提案する

・競合他社と差別化して提案する ・提案が上手くいかなかったら

【Closing】

・面談内容を要約する ・テストクロージングをする

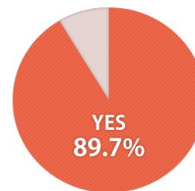
・クロージングのレベルを判断する

□ UPC面談をどのようにスタートするか？

- ・UPC面談の全体像 ・自己紹介をする ・面談目的を明確にする

□ ロールプレイ

前回の研修は大好評のうち終了：
受講生の9割が本講座を同僚にすすめたいと回答



▶ 講座の詳細、お申し込み

<https://cicombrains.co.id/openlecture/detailevent.html?id=20&category=sec1>

Instructor



(Billy Latuputti)
(ビリー ラトゥプティ)

インドネシア大学で心理学を専攻。卒業後はその多くを人事関連のキャリアに費やす。

アストラグループやデュポンでは安全管理や営業責任者としての職務を通じ人材開発やコミュニケーションへの興味を再確認し、最終的には営業スキルトレーニングの開発や、コンピテンシーモデルの導入で大きな実績を残した。

2015年からは企業内研修講師、また人材開発関連プロジェクトコンサルタントとして、多くのインドネシア企業、外資系企業とのプロジェクトを成功させる。

トレーニングでは、心理学の専門知識と現場での経験をもとに、実践的なアドバイスができる講師である。まじめで誠実な人柄で日系企業からの評価も高い。

■ お問い合わせ

PT. Cicombrains Inspirasi Indonesia
Contact: Lintang(日本語、インドネシア語可)
Phone: 0813-9111-8547
Whatsapp: 0823-1101-0551
Email: cbi@cicombrains.com

