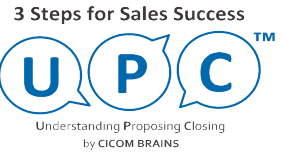


インドネシア人営業パーソンのための

UPC®営業力強化研修 2日公開講座



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。

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8月5日 - 2020年8月6日

開催時間：8:30-12:00

定員：30名

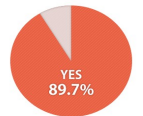
受講料：IDR 2,050,000,

※申込受付締切：2020年7月29日



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



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。

コロナ禍という厳しい状況の中で、なんとか面談を取り付けるためには、顧客が「話を聞いてみたい」と思わせるような「フック」を作るための「面談前の顧客分析」が大切です。また、得られた商談の成約率を高めるために商談中に最も大切なことは「顧客の声を聞くこと」です。これらを十分に行うことによって、顧客から顕在的あるいは潜在的なニーズを引き出し、それに応える提案をすることが可能になります。

「UPC営業力強化」講座では、ニーズを引き出すために必要な面談前の準備の重要性を認識し、面談当日の質問の仕方やメモの取り方、反論への対処法など「営業の基本の型」をインドネシア語で丁寧に指導します。日本で20年以上の実績ある内容をインドネシア人営業パーソンのためにカスタマイズしたプログラムは過去の受講生からも非常に高い評価をいただいています。

講座内容

□ 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



※ 修了証が発行されます。

▶ 講座の詳細、お申し込み

<https://cicombrains.co.id/openlecture/detailevent.html/?id=35&category=sec1>

■ 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

cbi@cicombrains.com
www.Cicombrains.co.id

