

UPC®営業力強化研修 1 日公開講座

金融編

銀行、保険業界のリアルなロールプレイとファシリテーションでより臨場感のある学びを！

2019年9月13日（金）

開催時間: 8:30-16:00

会場: Master of Management, Universitas Gadjah Mada(MMUGM) Jl. Dr. Saharjo No.83 Tebet Jakarta Selatan

定員: 25名

受講料: IDR 2,800,000 (昼食付)

※申込受付締切: 2019年9月12日(月)



3 Steps for Sales Success



参加対象者（※本講座はインドネシア語で行います）

- ・銀行、保険、リース等金融業界で働くインドネシア人営業パーソン
- ・営業ではないが、顧客と接点がありニーズの把握が求められている方

HPC®は、各業界の営業のプロが実践している商談のベストプラクティスを分析し、新入社員・若手社員からベテラン社員まで通用する普遍的なスキルとして体系化したフレームワークです。単なる御用聞きに終わらず、お客様の課題解決ができる営業になるためのマインドから学べるプログラムです。金融業界に特化したロールプレイでより実践力を磨き、モチベーションを向上できます。

※受講者にはガジャマダ大学より修了証が発行されます。



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？

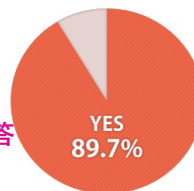
- 【Understanding】 ・質問する ・傾聴する ・メモを取る ・3C分析をする
- ・T字型のアプローチをする ・顧客の考えを整理する
- 【Proposing】 ・提案のレベルについて合意を得る ・ベネフィットを提案する
- ・競合他社と差別化して提案する ・提案が上手くいかなかったら
- 【Closing】 ・面談内容を要約する ・テストクロージングをする
- ・クロージングのレベルを判断する

□ 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（金融業界題材のロールプレイを複数体験）

受講生の9割が本講座を同僚にすすめたいと回答



講師



Rizka Assaf

Katolik Parahyangan大学政治学部を卒業し、Pasundan Bandung大学でMBAを取得した後、Citibank, HSBC, ABN-Amro Bankなど、外資系銀行で23年間勤め、資産管理や投資とバンカシュアランス、セールス、チームマネジメント、商品開発など様々な分野を経験。その豊富な経験と知恵を活かして、資産管理商品の分析や資産管理がバナンス関連の本を多数共著。その多くはインドネシアの銀行や大学などで教科書として採用されている。現在はKatolik Parahyangan大学経済学部の講師の傍ら、企業向け研修ファシリテーターとして活動し、金融知識のほかにも、コミュニケーション、リーダーシップ、マーケティング、顧客対応等を得意分野とするPasundan Bandung大学で博士課程在籍中。

▶ 講座の詳細、お申し込み

<https://www.cicombrains.com/cbi/openlecture/20190913.html>

■ お問い合わせ

CICOM BRAINS Inc.

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

Universitas Gadjah Mada (MM UGM)

Kontak: Imron/Mia
E-mail: imron.alamin@ugm.ac.id / mia@ugm.ac.id
Master of Management, Universitas Gadjah Mada (MMUGM)
Jl. Dr. Saharjo No. 83 Tebet Jakarta Selatan
Phone: (62) (21) 83700333, 83700339, 83700340
Mobile: 0852 1337 1661 / 0818 261 224