Motivation Factor

多様な顧客メンバーを巻き込む

モチベーションファクターを梃にしたセールスハンドリング実践演習

顧客とメンバーを巻き込み、成果を上げたい営業管理職対象

カメラオンマイクオンZoom演習

「多様な顧客を巻き込めない」「チームメンバーの理解を促せない、対話がはずまない」「指示、命令の効果が低下している」「セールスプロセスでもメンバーとの会議でも、一定時間内で合意形成できない」…セールスハンドリングやリーダーシップ発揮にかかわるこうした相談が、後を絶ちません。

これらの課題は、人それぞれで異なるモチベーションファクター（意欲を高める要素）を組み込んで対話するスキル、相手の好む説明話法、返答話法、トップダウンではないボトムアップの巻き込み質問、合意形成質問を効果的に繰り出すスキルを発揮することで、解決できるようになります。

本プログラムでは、相手のモチベーションファクターを組み込んだ顧客やメンバーの巻き込み手法、相手の好む説明話法、返答話法の見極め手法、質問によるボトムアップの巻き込み手法、質問による合意形成手法を演習します。理屈や理論の解説ではなく、反復演習と問答により、その場で動作と話法で発揮できるようなる演習プログラムです。

さまざまな企業の営業管理職、リーダー研修などで活用され、その日から実践で活用できると評価されているこのプログラムにご参加いただければ幸いです。

セッション		実現できること
1日目	モチベーションファクターによる巻き込み	・自分と顧客のモチベーションファクターを見極められるようになります ・顧客のモチベーションファクターを組み込んだアプローチ話法を繰り出せます
	顧客やメンバーを引き付ける説明話法、返答話法	・顧客の好む説明話法を見極めて、相手の理解度を高められるようになります ・顧客の好む返答話法を見極めて、対話を展開できるようになります
2日目	ボトムアップを実現する巻き込み5質問	・顧客やメンバーの意欲と能動性を高める基本話法を発揮できるようになります ・トップダウンとボトムアップの巻き込みの使い分けができるようになります
	成約率、コミットメントを高める合意形成4質問	・時間切れや見せ掛けの状況を回避できるようになります ・商談や会議において、一定時間内に合意形成できるようになります

■**日時**　**1日目(前半):2023年5月11日(木)朝8時から11時　2日目(後半):6月8日(木)朝8時から11時**

■**対象**　営業管理職、リーダー級の方。1事業所2名迄。カメラとマイク常時オンのZoom演習に両日参加できる方

■**参加費**　1人44,000円。教材費、事後フィードバック、演習成果数値測定結果、消費税を含みます

■**申込先**　yamaguchi@motivation-factor.com

- 氏名、会社、所属、職位、メールアドレスをご記入の上、メールでお申し込み下さい。先着順の受付です
- お申し込み後に振込案内を、実施日の1週間ほど前迄にZoomリンク先と演習シートを、送付させていただきます

■**持参物**　自撮りロープレ演習がありますので、スマホをご用意ください

■**特典１　事後プログラム**

・演習スキルを実践活用した状況と質問をトレーナーへメール送付いただき、フィードバックさせていただくことで、確実に実践に役立てていただくことができます

■**特典２　演習成果数値測定結果の提供**

- 演習後、記入済演習シートを提出いただきます。演習で発揮されたスキル、成長性、能動性、迅速性、正確性、理解力、実行力の個別データを提供し、個別のフィードバックミーティングを実施させていただきます

トレーナー

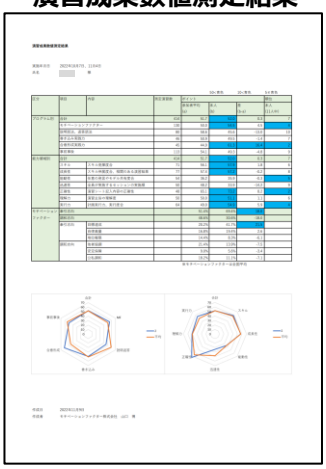
モチベーションファクター株式会社 代表取締役 山口　博

国内外金融・IT・製造企業の人材開発部長、人事部長、PwC/KPMGコンサルティング各ディレクターを経て現職。
横浜国立大学大学院非常勤講師「グローバルスタンダードの次世代ビジネススキル」講座担当。

慶應義塾大学法学部卒業。日本ナレッジマネジメント学会会員

電話：　080-5040-6090
メール：yamaguchi@motivataion-factor.com
HP：　https://motivation-factor.com/

演習成果数値測定結果



参考書籍