




1 時 間 で 内 容 が わ か る 導 入 セ ミ ナ ー

知 財 専 門 家 の た め の ビ ジ ネ ス 基 礎 ス キ ル

営 業 力 強 化 （ 東 京 ）

～相手に刺さるポイントの把握、相手を動かすためのノウハウ～

実施日程	12 月 13 日（水） 19:00～20:00 弁理士会館
受講料	1,000円
対象者	<ul style="list-style-type: none">● 「営業力強化」の内容に興味がある方 <p>～以下、「営業力強化」の受講対象者の例～</p> <ul style="list-style-type: none">・ 知財経営コンサルタントを目指す方・ 特に中小企業支援を目指す方 <p>⇒顧客に対する理解力・提案力を高めます</p> <ul style="list-style-type: none">・ 企業にお勤めの方 <p>⇒社内関係者に対する理解力・提言力を高めます</p> <ul style="list-style-type: none">・ 相手に刺さる提案力を身につけたい方・ 相手の反応がイマイチと感じている方 <p>※本講座は「弁理士知財キャラバン事業 履修支援員となるための研修」を受講されている方にもおすすめの内容です。</p>
概要 ねらい	<p>「営業力強化」（全3回）の内容や目的を講師自身からご説明する1時間の紹介セミナーです。受講を検討されている方は勿論、どのような講座を取るべきか・学習を行っていくべきか迷われている方にも指針となる内容ですので、お気軽にご参加ください。</p> <p>～以下、「営業力強化」の概要・ねらい～</p> <p>皆さんが知財に関するソリューションを提案するとき、「なんとなく相手の反応がイマイチ」と感じることはありませんか？ それは「あなたが相手のニーズを本当の意味で理解できていない」あるいは「提案内容は妥当だが、それに対して相手がメリットを感じていない」というサインです。訴求力の高い提案を行うためには、事前に行う情報収集や直接のヒアリングを通して顧客を深く理解すること、そして提案において相手に刺さるポイントを把握することが必要不可欠です。</p> <p>本講座は、効果的な提案を行うための情報収集、分析、仮説の立案（ニーズの予測）、質問の準備、ヒアリングを中心としたコミュニケーションスキルを学習します。各演習は、皆さんが接する実際の顧客や社内関係者を題材にして、ディスカッションやロールプレイを行います。</p>
到達目標	<ul style="list-style-type: none">● 「営業力強化」の内容と目的、より効果的な学習機会とするためのポイントを理解する

	<div>担当講師</div>	<div>山崎 俊樹（やまざき としき）</div> <div>サイコム・ブレインズ株式会社 ディレクター</div> <div>千葉大学工学部卒業後、印刷関連メーカー企画宣伝部門にて勤務。1994年サイコム・ブレインズ入社。教育プランナーとして研修プログラム開発および講師を担い実績を挙げる。2008 年より営業力強化グループの営業マネージャー。その後ジェネラルマネージャー、執行役員を歴任。主な担当研修は、新人営業のためのHPC ベーシック、HPC 窓口販売スキル研修、新人研修、UPA ビジネスコミュニケーションスキル研修、UPA ネゴシエーションスキル研修、UPA コーチングスキル研修、ファシリテーションスキル研修 など。主な開発実績として『実践営業マニュアルセミナー』、『業績向上のための指導者養成コース「セールスナレッジイノベーション」』、『営業先行管理プログラム』（日本経営合理化協会とのプロジェクトで開発）、『月次監査部隊のコミュニケーション能力向上コース』（シリーズ総研とのプロジェクトで開発）、著書に『段取り八分の仕事術』（中経出版 韓国版・台湾版も発行）。</div>
<div>内容 (予定)</div>	<div>■ はじめに</div> <div>- 『知財ビジネスアカデミー』各講座の内容・目的</div> <div>- 「営業力強化」の位置づけ</div> <div>■ 「営業力強化」講座内容の紹介</div> <div>- 本講座の目的</div> <div>- 全3回のプログラム内容</div> <div>- 演習（一部）体験</div> <div>■ Q&A</div> <div>■ おわりに</div> <div>- より実りある機会とするために：受講のポイント</div>	