

# 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	第1回：1月17日（水）18:30～21:45 弁理士会館 第2回：2月7日（水）18:30～21:45 弁理士会館 第3回：2月28日（水）18:30～21:45 弁理士会館
受講料	30,000円（税込・テキスト代込）
対象者	<ul style="list-style-type: none"><li>● 知財経営コンサルタントを目指す方</li><li>● 中小企業支援を目指す方 ⇒顧客に対する理解力・提案力を高めます</li><li>● 企業にお勤めの方 ⇒社内関係者に対する理解力・提言力を高めます</li><li>● 相手に刺さる提案力を身につけたい方</li><li>● 相手の反応がイマイチと感じている方</li></ul> <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>皆さんが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」と感じることはありますか？ 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」と感じることはありますか？ 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>
到達目標	<ul style="list-style-type: none"><li>● 顧客の意思決定上の重要項目（ビジョン・戦略・課題・ニーズ等）を理解するための基本的な方法を知り、ディスカッションパートナーとして中長期的な関係性を顧客と築けるようになる</li><li>● 収集した情報から顧客を取り巻く環境を分析し、顕在的・潜在的な課題について仮説（ニーズの予測）を立てることができるようになる</li><li>● 仮説をもとに、顧客に対してヒアリングすべきことを抜けもれなく考え、効果的な面談の準備ができるようになる</li><li>● 顧客との面談において効果的な、以下のスキルを習得する<ul style="list-style-type: none"><li>- ヒアリング（傾聴、メモ、質問話法 etc.）</li><li>- 提案（利点の訴求、反論対処 etc.）</li><li>- クロージング（要約、テストクロージング etc.）</li></ul></li></ul>

	<p><b>山崎 俊樹 (やまざき としき)</b></p> <p>サイコム・ブレインズ株式会社 ディレクター</p> <p>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。その後ジエ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）。</p>
<p><b>内容 (予定)</b></p> <p><b>【第1回】</b> &lt;レクチャー＆演習&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> <li>・研修の目的、学習内容、導入講義</li> </ul> </li> <li>● 導入演習（異業種営業経験） <ul style="list-style-type: none"> <li>・準備、実施、振り返り</li> </ul> </li> <li>● 講義「目指す知財コンサルタントの姿」 <ul style="list-style-type: none"> <li>・相談先・新規企業を深耕するための仮説立案</li> </ul> </li> <li>● 調査ポイントの検討（事前＆訪問時） <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ討議「調べること・観察ポイント」</li> <li>・発表と共有</li> </ul> </li> <li>● 仮説立案の枠組み</li> </ul> <p><b>【第2回】</b> &lt;レクチャー＆演習&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 仮説立案の枠組み（前回の復習） <ul style="list-style-type: none"> <li>・討議：自顧客の仮説検討 <ol style="list-style-type: none"> <li>① 基本情報の共有</li> <li>② 仮説立案</li> <li>③ 相手先企業への質問内容の検討</li> <li>④ 発表と共有</li> </ol> </li> </ul> </li> </ul>	

## ● HPC 討議スキルの理解とトレーニング

### 1. Hearing のスキル

傾聴の姿勢、質問話法、見せるメモ

- ・質問の実践練習（準備/実施/振り返り）
- ・T字型質問、見せるメモ
- ・交渉の基本
- ・質問の実践練習

### 2. Proposing のスキル

- ・提案領域の合意、利点提案、反論対処法
- ・提案の実践練習

### 3. Closing のスキル

- ・要約、購買の意思確認、5W1H

## 【第3回】

<レクチャー＆演習>

### ● 前回の振り返り

- ・HPC 討議スキルの研究
  - ① 基本情報の共有と準備面談
  - ② 実践練習
  - ③ フィードバック

### ● プрезентーションのポイント

- ・説得力のある提案書とは

### ● アクションプラン立案