



# 営業力強化トレーニング

ビジネスコンサルタントとして有名なブライアン・トレーシーは「ビジネスの成功は10%の専門知識と90%のコミュニケーション能力で決まる」と言っています。顧客ニーズが多様化し、モノが売れにくい時代においては、顧客の心理を読んだ「成約率を上げ続けるコミュニケーションスキル」が求められます。

## プログラム(6時間)

- (1) 営業を取り巻く環境の変化
- (2) 営業に求められる「あり方」とは？  
営業として大切にしたい軸  
人生を決めるセルフイメージ
- (3) 顧客との信頼関係を素早く作る技法  
ペーシング・ミラーリング 他  
優位表象システムを見分けていく
- (4) 顧客のホットボタンを見つける  
顧客が大切にしている事とは？  
顧客が持つ真のニーズとは？
- (5) 製品コンセプトを明確に伝える  
真の欲求を満たすメリットを伝える
- (6) 伝わるプレゼンテーション  
伝わる話の組み立て  
伝わる言葉の使い方と身体の使い方
- (7) 失敗しないクロージングトーク  
相手のタイプに合わせたコミュニケーション  
相手の決定基準
- (8) 総合演習
- (9) まとめ・質疑応答

## 受講対象

医療メーカーの営業職の方

## 講師／ファシリテーター



### 田岡 英明

日本医療コミュニケーション協会  
代表理事

株式会社働きがい創造研究所取締役  
社長／厚生労働省認定キャリアコン  
サルタント／全米NLP協会公認  
NLPトレーナー



### 須田 稔

日本医療コミュニケーション協会  
代表理事

メディカル経営問題研究所代表／日  
本医業経営コンサルタント／一般社  
団法人日本産業カウンセラー協会認  
定カウンセラー

## 一般社団法人日本医療コミュニケーション協会

医療現場のコミュニケーション改革支援を目的として、設立された団体です。医療従事者の意欲を高め、健全で「やりがい」と「誇り」に満ちた医療現場を実現するとともに、患者さんやご家族の心に寄り添ってくれる医療機関が増えることに寄与します。また、職員間・对患者・対家族・対連携先などのあらゆる場面におけるコミュニケーションの在り方を構造的に解明し、より良い関係性創りを提案します。



◀ ホームページQRコード

<https://medcommu.jp/>

本研修に関するお問い合わせは、ホームページのお問い合わせフォームよりお願い致します。