

顧客に合ったアプローチ (DiSC 活用)

コースコード	GKI-I0051
日数	2日間 9:30~17:30 (14時間)
対象者	セールス、セールスエンジニアなど、顧客に対してセールス活動を行っているビジネスパーソン
前提条件	あらかじめ DiSC アセスメントを Web で受講頂く必要があります
価格 (税抜)	お問い合わせください
実施日程	一社向け開催のみ
目的	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のさまざまなニーズとモチベーションを理解する。 顧客のニーズに対応するセールス戦略を実践する。 DiSC スタイルを読み、顧客の購買ニーズを読み取る。 顧客と、互いに影響力のある自然な関係を築き上げる。
概要	<p>セールスの現場では、優秀な人間は、顧客に対して決してワンパターンなアプローチを行いません。顧客ごとの独特なニーズを感じ取り、自分のアプローチをそれらのニーズに巧みに対応させています。これは極めて高度なスキルですが、訓練することは可能です。</p> <p>DiSC®は顧客の示す多様なニーズ、目標、好みを明らかにし、さらにほとんどのセールス担当が納得できる簡単な枠組みを提供します。</p> <p>このセミナーでは、セールス担当がその顧客の重要な好みや価値観を認識するセールスのプロセスに自らを適応させるために、DiSC がどのように役立つかを学習します。その結果、あらゆる種類のスタイルと、強力かつ永続的な関係を築くことが可能になります。</p>
講義内容	<ol style="list-style-type: none"> 導入 <ul style="list-style-type: none"> 合わない人と仕事をする 私が一緒に仕事したい人 4つの行動スタイルを知り、自分の好みのスタイルを探る <ul style="list-style-type: none"> DiSC を理解する DiSC 各スタイルの紹介 DiSC の背景にあるストーリー あなたの DiSC スタイルを知る 組織に対するあなたの価値 あなたの強みを理解し、過剰使用の結果を知る <ul style="list-style-type: none"> 強みを正しく理解する 強みを理解し、過剰使用を知る 強みとその過剰使用を検討する 考察とアクションプラン 他の人があなたをどう見ているかを理解する <ul style="list-style-type: none"> スタイルに対する反応 行動のショッピングゲーム 他の人の認識にもとづいて行動する アイスブレイク <ul style="list-style-type: none"> 私のセールスアプローチ 顧客の購買スタイル 異なるスタイルに適応するコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> 効果的でないコミュニケーション 各スタイルとうまく関わる秘訣 効果的なコミュニケーション 他の人のスタイルの見分け方 <ul style="list-style-type: none"> 「ピープルリーディング」の紹介

・「ピープルリーディング」の練習

8.顧客のスタイルの見分け方と対応を学ぶ

- ・DiSC 別購買スタイル
- ・あなたの顧客の購買スタイル
- ・あなたと顧客
- ・あなたと顧客との対話
- ・セールスのアクションプラン