

2024年11月28日（火）：伊東講師

NEW

成果が劇的に変わる営業スキル研修

～脳科学で組織のモチベーションを高め生産性を上げよう！～

〈プログラム〉

【1】オリエンテーション

1. セットアップ
2. 現状の課題を整理する
3. 脳科学の有用性とは？

【2】真のコミュニケーション能力とは？

1. 情報処理メカニズムを理解する
2. 自身の情報処理能力をチェックする

【3】脳のOS を劇的にバージョンアップさせるトリセツ

～知ってビックリ！超カンタン！情報処理能力の高め方～

1. 脳はやたら『意味』を欲しがらる
2. ビフォーアフター（ワーク）を体感する
3. 脳の報酬系『A10』を刺激する重要性
4. ビフォーアフター（ワーク）を体感する

【4】大脳生理学で営業コミュニケーション術を整理する

1. 赤い脳（決定する脳）と青い脳（理解する脳）の葛藤
2. ネゴシエーター（プロの交渉人）が活用する脳科学スキル
3. 提案型営業と指示命令型マネジメントの弊害

【5】お客様を巻き込む5つの伝え方

1. 赤い脳（決定する脳）に影響を与えるモデル
2. 赤い脳（決定する脳）と青い脳（理解する脳）同時に影響力を与えるモデル

※本セミナーはグループワークを取り入れながら進めてまいります