

『コミュニケーションスキル (SCS) 3時間オンライン研修』

SCSは営業だけのスキルではありません。設計、工事、総務等々すべてに役立つ『社会人スキル』です。

「人が主体的に動く」ように影響を与える対話の手法の原理、原則であるセールスコミュニケーションスキル (SCS) を軸に学習します。ロールプレイングも行います

コミュニケーションの不具合で様々な問題が起こります。特に、コロナ禍以降、コミュニケーションの分断やコミュニケーション不足が業務や人間関係、また人材育成などに影響を与え、多くの問題が発生しています。

当初、営業力強化（顧客との信頼関係構築、質問力、説得力など）のために開発されたセールスコミュニケーションスキル (SCS) ですが、原理原則を理解、体得することで、営業と顧客、上司と部下、経営者と社員、元請けと協力業者などの関係性が強化され、相手が主体性を持って行動出来るようになります。SCS の原則は人間への共感的理解なので、日常生活の間関係にも好影響を与えます。

- 営業力アップ : 顧客との信頼関係構築、真のニーズ把握、「断り」への対処 ...
- 現場力アップ : 協力会社、職人との関係向上、品質の向上、業務の効率化 ...
- 人材育成力アップ : 部下の育成と管理、社員の定着（離職率の低下）、世代間ギャップの克服 ...
- 社内活性化アップ : モチベーションの向上、社内風土の醸成、ミスや問題発生回避 ... 等々

■ 非営業部門におけるコミュニケーション上の課題と効果

- ・自ら目標を立て、問題を認識し、解決に向けて動く自立型の社員が育成したい
- ・トップダウン型マネジメントに限界を感じている。中間管理職を育てたい。
- ・リーダーシップを発揮する管理職がいな
- ・協力会社、職人への指示がうまくいなくて、工期遅延、品質の不具合が発生している 等々...

- ・リーダーシップ力を強化することで、主体的に自発的に動ける社員の育成
- ・「多忙だから出来ない」など、やれない理由を探すのではなく、如何に行動したら目標を達成できるかを思考するようになる
- ・問題をむしろ自己改善の好機と捉え、果敢に挑戦する 等々...

■ 営業部門におけるコミュニケーション上の課題と効果

- ・部下の意欲をもっと上げたい
- ・顧客ニーズを掴めない
- ・アポイント率、商談成約率を高めたい
- ・顧客の断りが怖く、クロージングが出来ない 等々...

- ・主導権営業（商談全体を管理、誘導し、早期に結果を上げる）の体得
- ・クロージング力（顧客に決断を促す力）とアポイント成約率の向上
- ・商談化から契約までの期間短縮による、営業利益確保と営業生産性向上 等々...

■ SCS の内容

- (1) 顧客満足のスキル ①質問のスキル ②共感のスキル ③説得のスキル ④約束のスキル
- (2) 反感克服のスキル ①無関心克服のスキル ②疑惑克服のスキル ③誤解克服のスキル ④拒絶克服のスキル
- (3) 信頼構築のスキル ①真実の瞬間 ②アイスブレイキングスキル ③オープンマインドスキル ④リレーションメッセージ

【費用】 3,300円(税込)/名 ZOOMミーティングにて双方向型で行います ※お申込みいただき次第、詳細をお送りいたします。

(主催/お問い合わせ) アルファヴォイスコンサルティング(株) TEL:03-6403-3858 または 090-3348-1309 (古屋)

申込書

アルファヴォイスコンサルティング(株) 行
《このまま切り取らず FAX,メールにてお送りください》

FAX : 03-6893-3931
e-mail : judy@alpha-vc.co.jp

会社名 _____

担当者 _____

〒 _____
住所 _____

TEL _____

FAX _____

e-mail _____

◆参加者 氏名 _____

所属/役職 _____

氏名 _____

所属/役職 _____