

徹底ヒアリング演習

- コース目的:ヒアリングの目的に立ち返り、「聞き出す」そして「見える化」を行う。さらに「不足を聞き出す」、結果として現状と課題を共有・合意し、最適な提案を行一連のプロセスを習得します。ノウハウとしては、ヒアリングシートを活用した戦略的なヒアリングプロセスを習得する。
- コース実施効果:お客様から体系的に、漏れなくダブりの無いヒアリングを行うための技法を習得するため、商談のシーンで余裕ができ、しかも短時間で本質的なヒアリングが可能となりビジネスの成果が向上する。
- 日数:1日~2日 実施人数:20名を想定

自己紹介／ゴールの確認
ヒアリングとは
キーマンモデルとシナリオマップ
ヒアリング演習(積極傾聴)
質問力強化演習
戦略的コミュニケーション(タイプ別対応)
価値観と意思決定
見える化演習(表現力:可視化)
Win-Winの関係の重要性
信頼関係を構築するポイント
ヒアリングシートの作成と活用方法
ヒアリングシートを活用したヒアリング演習
反対意見への対処方法
まとめ・質疑応答

