

ホロスプランニング

「ビジネスコミュニケーション研修」開催

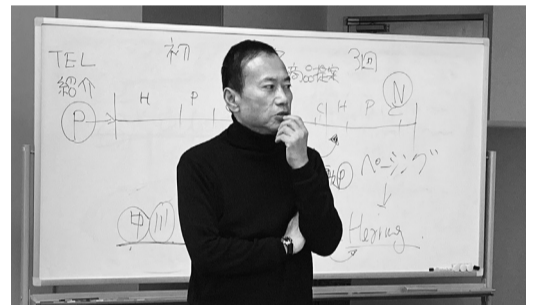
堀井会長が営業スキルをレクチャー

ホロスプランニングは2月15日、「ビジネスコミュニケーション研修」を開催した。京都府京都市にある本社（京都オフィス）と全国のオフィスなどをオンラインでつないだ双方向型研修で、同社の堀井計会長が自身の経験と実績に裏打ちされた営業スキルをレクチャーした。京都オフィスで対面参加したメンバーを含め20人の募集人が受講した。

堀井氏がプログラム全属する募集人のうち20人般にわたって講師を務めで、京都オフィスと大阪同研修は、午後の半日 オフィスの6人は対面で使用して行われた。受講 参加した。者は2023年度に入社 研修のベースになってきた「そろそろ、しゃべる」した全国のオフィスに所 いるのは、堀井氏が著名

FP出版に記された営業プログラムで、「Hearing (傾聴)」「Proposing (提案)」「Closing (合意)」を商談成功の3要素として、保険に限らずあらゆる業界の営業で成功に導くノウハウを伝える内容になって

堀井氏は研修冒頭に自己紹介してから、自身の営業に対する考え方を説明。「業績とは打席を交えるためには行動を



堀井氏



研修の様子

オンライン通じて全国の募集人が受講

変える。行動を変えたいためには思考を変える」「思考を変えるためには、内発的気付きでより多くの気付きを得る」「お客さまにしゃべってもらって自分で気付いてもらうことが重要」「トップ営業パーソンは、経験したこと(暗黙知)を論理化(形式知化)してさらに学び、生産性を上げていく」といった自身の経験と実績に裏打ちされた理論を紹介した。その後、参加者同士によるペアワークやグループワークを交えながら、「実践ヒアリング」「効果的な提案」「クロージングスキル」「事前準備の重要性」「行動計画策定」といったプログラムを通じて、受講者の実績向上のためのエッセンスを伝えていった。

同社では毎年40人ほどの募集人が入社するが、ここ数年はコロナ禍でオンライン研修などが増え、経験不足のメンバーが増えている。堀井氏は、関係構築が深まらない状況が見られた。また、「総合生活支援」という同社グループのパーパスのさらなる浸透が必要との判断から、営業研修として顧客とのコミュニケーションスキルの向上を図ると同時に、社内コミュニケーションや関係構築においても有益な今回の研修を企画した。

さらに、本研修の先には講師養成講座も用意されており、同社の募集人にはグループ内で研修事業を営むエルティヴィーが主催するプログラムにプロの講師として登壇できる機会も提供している。ホロスプランニングでは、今後も同研修を定期的に行っていくとしている。

※面談の三原則HPC
 @Hearing、Proposing、Closingはサイコム・プレインズ(株)の登録商標。