

最新の営業力向上研修 **Lumina Sales** とは

多様性を理解し、自己認知を高めるのに最適な教材、Lumina（ルミナ）。その理論的的確さと、個人別完全カスタマイズ教材のインパクト、そしてマルチリンガル対応力を背景に大好評いただき、リピート率100%。

Luminaに新しいシリーズ「**Lumina Sales**（ルミナ・セールス）」が登場しました。事前診断に基づき用意された個人別の冊子（35ページ）を用いた研修プログラムです。

企業の大命題、「営業」を攻略する、最新セオリーに基づいて開発されています。ルミナ・セールスは、セールスに取り組む際の自分の強みに気づき、それらを開発できるように考えられた教材です。

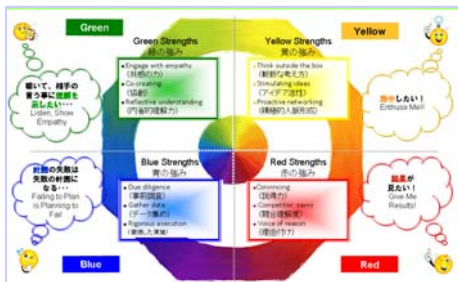
セールスの成功や、顧客との関係構築に関する要素を定義し、①セールス・サイクル（営業活動の循環）、②セールス・プロセス（営業段階）、そして③各プロセスにおける必須事項を網羅した**最新営業モデルと、最新心理学に基づく個人の傾向分析が合体**しました。どうぞお問い合わせ下さい！



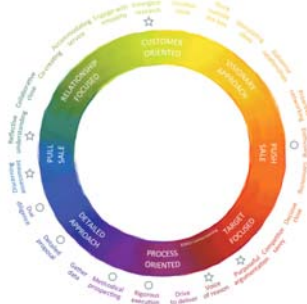
【Lumina Sales 1日営業研修の流れ（半日、2日も可能）】

- ①Luminaの4色モデルのSales版をマスター→②セールス活動における24のクオリティ診断→③セールス・サイクルと各段階の鍵をおさえる最強マトリクス→④営業活動中の自分側の頭の中と顧客側の頭の中を同時に把握する→⑤営業モデル×個人の傾向が合体した自分のセールスマンダラに基づき戦略を練る→⑥詳細な分析に基づいた、強みを更に伸ばすためのアドバイス集を元にアクション・プランを作る。

ステップ①教材イメージ



ステップ②教材イメージ

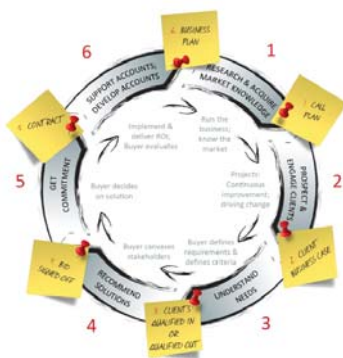


ステップ③教材イメージ

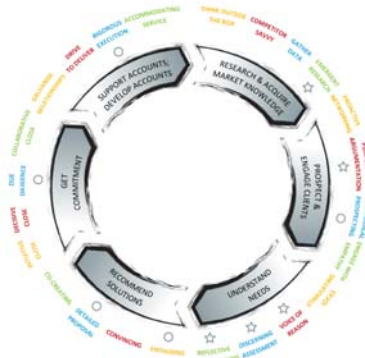
セールスマンダラの6つの段階と4のプロセス



ステップ④教材イメージ



ステップ⑤教材イメージ



ステップ⑥教材イメージ



GREY BIM - 6 Stages of the 'sales cycle'
INNER & SEGMENTS - 6 Stages of the corresponding 'buyers' cycle'
POST ITS - 6 key outputs - one for each stage of the sales cycle