

## 新人営業パーソン向け基礎研修

### 【研修期間】

2日間

### 【研修プログラム】

	内容	スタイル
1日目	1. アイスブレイク a. 自己紹介 b. 人、経営環境の変化	演説 講義
	2. 顧客対応を考える a. 私がお客様の立場なら、まず営業パーソンに何をしたいか b. 私がお客様の立場なら、どんな営業パーソンが嫌か	グループ演習
	3. 営業プロセスの確認 a. ターゲティング b. アポイント c. 挨拶・商品説明・(経営)課題の共有 d. 企画書・提案書・見積書の作成(情報収集を含む) e. プレゼンテーション f. 受注に向けた課題解決 g. 契約 h. 納品 i. 顧客満足度確認 j. 深掘り・お客様紹介	講義
	4. 営業のポイント a. 原理原則(売上を上げるには) b. 商談のコスト c. 営業ターゲットの選定方法 d. 成果の出るアプローチの仕方 e. キーパーソンとの面談方法 f. 提案のまとめ方 g. クロージング	講義
	5. 自分の顧客対応を実践する a. 初めてのお客様に自社のことを説明する(準備、実演)	実演
2日目	6. 話を分かりやすく伝える a. 情報を分かりやすく伝えるとは	講義

	<ul style="list-style-type: none"> <li>b . 伝える前にすべきこと</li> <li>c . ストーリー（骨子）を考える</li> <li>d . お客様の立場からの提案とは（お客様のトーンにストーリーを合わせる）</li> <li>e . 話す「姿勢・態度・表情」のポイント</li> <li>f . 説明の締めくくり方</li> </ul>	
	<p>7 . ビデオを見て講師より受講者へのアドバイス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a . 映像を確認しながら、ポイントアドバイス</li> </ul>	講義
	<p>8 . 「顧客」への説明ロールプレイング</p> <p><b>目的</b>：よい質問とはどのような質問なのかを体験する</p> <p><b>ワーク内容</b>：講義、ポイントアドバイスを確認しながら説明を実施。その後、客観的な評価を得ることでレベルアップを図る</p> <p>お客様：顧客として振る舞う</p> <p>評価者：学んだポイントが上手くクリア出来ているか評価する</p> <p>営業パーソン：営業担当者として振る舞う</p>	ロールプレイング
	<p>9 . 自社製品の優位性を伝える</p> <p><b>目的</b>：優位性の伝わる説明とはどのような質問なのかを体験する</p> <p><b>ワーク内容</b>：優位性の伝わる説明を考える。その後、客観的な評価を得ることでレベルアップを図る</p> <p>お客様：顧客として振る舞う</p> <p>評価者：学んだポイントが上手くクリア出来ているか評価する</p> <p>営業パーソン：営業担当者として振る舞う</p>	ロールプレイング
	<p>10 . 自分の営業スキルアップ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a . 課題を明らかにする</li> <li>b . 改善の優先順位を付ける</li> <li>c . 目標を考える（「何を」「どうするのか」）</li> <li>d . 実現のための方法を考える（「どのように」）</li> <li>e . 向こう半年の行動目標を決める</li> </ul>	グループ演習

提案書をご希望の場合は「資料請求」へ、ご不明な点のある方は「お問い合わせ」よりアクセスして下さい。