

ハイブリッド型対応集合研修プログラム

▶ 営業力強化研修（1～2日間/1研修、定員：8人～最大24人）

研修名	初級営業マン	中級営業マン	営業マネジャー
目的	■ 成果に直結する科学的営業行動の重要性とその内容を理解する	■ 毎期の目標必達に直結する営業コアスキルを習得する	■ 優秀な個人営業マンではなく、チームとして成果を出すマネジメントスキルを習得する
目標	① 営業数字を作る方程式を理解する ② 営業プロセスとセールスサイクルで営業の基本行動を理解する ③ 基礎基本徹底の重要性を理解する	① 核心を突いた質問・簡潔明瞭なプレゼンスキルを習得する ② Win-Winの折衝交渉ができる ③ 120%目標達成ストーリーの作成法を習得する	① 営業マネジャーの役割を認識する ② 上司としての組織目標必達ストーリー策定とフォロースキル習得する ③ 部下に対する日々の動機づけスキルを習得する
プログラム	<p>～事前課題をもとに展開～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 目指す営業マンの姿 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 営業成果確保の方程式 ◇ 3つの捨てたい思い込み ◇ 営業マンの役割 ■ 営業行動の基本 <ul style="list-style-type: none"> ◇ セールスプロセスとセールスサイクル ◇ お客様満足の追究/お客様視点 ■ 3分間の人間関係構築力 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 人間関係構築5つの知恵 ◇ 観察力、表現力強化 ◇ お客様の行動タイプに合わせた対応 ■ 売れる営業マンへの営業行動強化 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 商談時の営業展開基本フロー・演習 ◇ 応酬/切り替え話法 ◇ 営業活動のPDCAシート作成 ■ 事後課題の設定と宣言 	<p>～事前課題をもとに展開～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 質問力強化 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 売れる営業マンは質問を準備する ◇ 質問の構図と入手したい情報 ■ 論理的説明力強化 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 論理的な簡潔明瞭な説明とは ◇ 自社、自社商品を紹介する ◇ 否定的な視点に対応する ◇ 商談フローに沿ったロールプレイ演習 ■ 信頼を築く交渉・折衝力強化 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 相手には相手の考えがある ◇ Win-Winの折衝交渉の基礎基本 ■ 120%目標必達ストーリー <ul style="list-style-type: none"> ◇ 達成ストーリーの基本構図 ◇ 目標から遡及する訪問計画 ■ 売れる営業マンへの営業行動強化 ■ 事後課題の設定と宣言 	<p>～事前課題をもとに展開～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ マネジャーの役割・機能 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 目標管理と人材育成と計数管理 ■ 目標設定と進捗管理 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 目標達成ストーリーの立て方と部下への展開法 ◇ 営業プロセス進捗状況表の作成 ■ 営業マン育成スキル <ul style="list-style-type: none"> ◇ 部下の営業スキル評価と重点課題 ◇ プリーフィングによる営業活動フォロー ■ 部下が元気を出す動機づけ力 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 部下が自ら動く7つの法則 ◇ 効果的なほめる方、叱り方 ◇ 部下の行動に合わせた指導対応 ■ 営業組織力強化 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 営業マネジャーの日常行動強化 ■ 事後課題の設定と宣言