

目標必達！中堅営業マン研修

～営業活動を振り返り、売れる営業マンへのスキルを強化する～

【研修概要】

営業活動を数年続けると、それなりの営業成績を上げられるようにはなりますが、每期目標達成ができる営業マンは少数です。毎期の目標を達成し、成長し続ける営業マンになるためには、営業の基礎基本を省みることにくわえ、お客さまから情報を聞き出す質問力・納得してもらえ論理的説明力・折衝交渉力の強化が必要です。また、さらなる顧客視点の強化も望まれます。ある程度の経験を積んだ中堅営業マンが確実にステップアップする機会とします。

特長	1. 営業の基礎基本の徹底が何よりも重要であることを強調指導する。 2. 毎期の目標必達に執着心を持って臨み続けることを指導する。 3. お客さま視点の営業言動を合わせて強化する。		
目標	1. 核心を突いた質問で商談を主導できるスキルを強化する。 2. 簡潔明瞭な説明・PRスキルを習得する。 3. Win-Winの折衝交渉ができる。		
日数	2日間(ご相談に応じます)	人数	最大20名(ご相談に応じます)
対象	■ 中級営業マン ■ 伸び悩んでいる営業マン ■ 部下の指導方法で困っている上司	進行	■ 4～5名グループ編成で展開・交流 ■ 実務スキル習得中心 ■ トレーニング実習に重点を置く

【カリキュラム例】

1日目		2日目	
午前	■ 質問力強化 ◇ 売れる営業マンは質問を準備する ・ ケース「受付でのやり取り」 ◇ 質問で得られること ◇ 質問の構図と入手したい情報 ◇ 5つの聞き方 ◇ 情報収集ストーリーの作成 ◇ ロールプレイ実習	午前	■ 信頼を築く交渉・折衝力強化 ◇ 相手には相手の考えがある ・ ケース「姉妹のやり取り」 ◇ 交渉の9ステップ ・ ケース「展示台を急いで揃えたい」 ◇ 繰り返し話法トレーニング ◇ 7つの駆け引き
午後	■ 論理的説明力強化 ◇ 論理的説明とは ◇ 自社、自社商品を紹介する ・ お客さまのメリット視点 ・ ツリー構造(3ポイントフレーム) ・ 発表実習と評価・修正 ◇ 重点商品のPR(ツリー構造比較型の活用)	午後	■ 問題解決型提案営業の商談フロー ◇ モノ売り+コト売り ◇ 質問力と提案力の再強化 ■ 売れる営業マンへの営業行動強化 ◇ 3か月間の重点課題の発表 (3ポイントフレームの活用) ◇ 行動宣言 ■ 事後課題の設定(行動強化)と宣言

- ◆ ベテランキャリア研修
- ◆ 研修内製化支援プログラム
- ◆ 変化対応力強化プログラム



visionseek.jp
 「成果」にこだわる人材開発・育成会社
ビジョンシーク株式会社

〒534-0025
 大阪市都島区片町2-2-40 4F
 MAIL : info@visionseek.jp