

目標必達！初級営業マン研修

～あたり前の営業の基本をあたり前にやり続ける～

【研修概要】

営業マンは商品知識以外は体系立った教育を受けずに、自分の体験を通して営業スタイルを創り上げていくとよくいわれます。かなり長い時間をかけて自己流の営業スタイルを創り上げますが、自分の強みに偏重するため、幅広いお客さまや市場環境変化への対応が難しく、スランプにも陥りやすくなります。長く成長し続ける営業マンになるためには、営業の基礎基本スキル・基本姿勢をなるべく早い段階で習得する必要があります。

特長	1. 思い・情熱にくわえ、科学的営業言動の必要性を強調指導する。 2. お客さま視点の営業マインドも合わせて指導する。 3. 営業マンにとって毎期の目標達成が何より重要であるという意識づけを行う。		
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の具体的営業行動を理解する。 3. 基礎基本徹底の重要性を理解する。		
日数	2日間(ご相談に応じます)	人数	最大30名(ご相談に応じます)
対象	■ 初級営業マン ■ 新任営業マン ■ 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	■ 目指す営業マンの姿 ◇ 数字を確保する方程式 ◇ 3つの捨てたい思い込み ◇ 営業マンの役割 ・ ケース「吉田君の失注」 ・ お客さまが望む営業マン ◇ 営業マンミッションの作成 ◇ 営業マンとして提供する価値 ・ 誰に、どんな価値を提供できるのか	午前	(1日目の続き) ◇ ビジネスマナー ・ 電話アポ～訪問 ロールプレイ実習 ・ 言葉、所作、文章 ◇ 顧客カードの作成 ◇ 相手に合わせた対応 ・ 相手の行動タイプ分析 ・ タイプ別商談の進め方
午後	■ 営業行動 ◇ 営業スキルチェック ■ 営業ステップと営業活動の見直し ◇ 営業の基本(セールスステップ) ◇ Before～On～Afterのセールスサイクル ■ 3分間の人間関係構築力 ◇ 人間関係構築5つの知恵 ◇ 観察力、表現力強化	午後	■ 売れる営業マンへの営業行動強化 ◇ 営業ステップ(プロセス)作成 ◇ 20秒のセールストーク作り ◇ 営業活動のPDCAシート作成 (パワーアップ日報) ◇ 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