

営業マンの提案力強化研修

～お客さまへの役立ち視点で提案し、お客さまの納得感を高める～

売れる営業マン
スキル強化シリーズ

【研修概要】

営業マンのやるべきことは2つです。

①お客さまの欲しいものを聞き出してくる ②ぴったりなモノをお届けする

しかし、大半の営業場面では、お客さまの貴重な時間をいただきながら、営業マンが売りたい商品の説明を熱心に行っているのが現状です。営業マンにとってお客さまの要望に沿った「お客さま視点の提案力」は、重要かつ必須のスキルです。論理的に、簡潔明瞭に提案する具体的なスキルが求められます。

特長	1. 論理的提案のフォーマット(3ポイントトークシート)を用いる。 2. 明日から実際に使える実践的営業スキルを指導する。 3. 営業マインドの強化も行う。		
目標	1. お客さま視点の提案の必要性を認識する。 2. 論理的・簡潔明瞭な提案フレームを使うことができる。 3. 商談場面における提案型商談フローを理解する。		
日数	1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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 初級・中級営業マン ■ 部下指導に悩む営業マネジャー 	進行	<ul style="list-style-type: none"> ■ 4～5名グループ編成で展開・交流 ■ 実務スキル習得中心 ■ グループ討議等で活発な情報交換

【カリキュラム例】

1日コース	
午前	<ul style="list-style-type: none"> ■ 提案型商談の基本フロー ◇ ケース「森杉さんの失注」 <ul style="list-style-type: none"> ・お客さま視点の必要性 ・基本フローを押さえた提案方法 ■ 論理的な提案とは ◇ これは論理的な話でしょうか <ul style="list-style-type: none"> ・判断基準、言葉の定義 ◇ 三角ロジックと3ポイントトーク <ul style="list-style-type: none"> ・自己紹介 “安い、早い、美味しい”
午後	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客さま視点での会社のプレゼン ◇ 3ポイントトークでの提案 <ul style="list-style-type: none"> ・トーク作成と相互評価 ■ お客さま視点での重点商品提案 ◇ 3ポイントトークでの提案 ◇ お客さまの否定的発言予想と対応 <ul style="list-style-type: none"> ・シナリオ作成と相互評価 ■ 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