

ケースで学ぶ 中級営業マン研修

～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】

営業を4～5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、数値目標を每期達成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、お客様から情報を聞き出す質問力・納得してもらえる論理的説明力・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が望まれます。

当研修では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にでもあります。

| | | | |
|----|--|----|--|
| 特長 | 1. 営業の基礎基本の徹底が何よりも有効であることを再度強調指導する。 2. 毎期の目標達成に安心感を持って向かうことができるよう指導する。 3. お客様視点の営業言動を合わせて強化する。 | | |
| 目標 | ①明日から実際に使える実践的営業スキルを再強化する。 ②目標達成ストーリーと行動計画の策定方法を習得する。 ③お客様視点の営業マインドを再強化する。 | | |
| 日数 | 2日間 | 人数 | 最大30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 | 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 ■ ロールプレイを行う |

【カリキュラム例】

| 1日目 | | 2日目 | |
|-----|--|-----|--|
| 午前 | 1. お客様視点のマインド再強化 ◇売れる営業マンの方程式の確認と営業スキル再チェック ◇営業マンの役割際確認 ・ケーススタディ「吉田君の失注」 ◇質問型商談の展開ステップの確認 | 午前 | 4. お客様と信頼を築く折衝交渉力強化 ◇相手には相手の考えがある ・ケーススタディ「オレンジ争奪戦」 ◇交渉の9ステップ ・ケーススタディ「2倍注文と値引き交渉」 ◇7つの駆け引き |
| 午後 | 2. 質問力の強化 ◇核心的ゴールドクエスチョン ◇質問の構図と入手したい情報 3. 提案力の強化 実践編 ◇自社・自社商品を紹介する ・「問題解決型構造」の理解 ◇お客様の否定的態度への対応 | 午後 | ◇相手の行動タイプに合わせた対応 5. 戦略的営業行動② 120%達成計画の策定 ◇達成ストーリー計画の計算式 ◇120%達成行動計画の策定 6. 事後課題の設定(行動強化)と宣言 |



◆人材開発・育成 ◆組織開発・活性化 ◆セミナー企画、運営
 ◆企業研修企画、講師派遣 ◆人材開発コンサルティング
 ◆プロ講師・社内講師養成 ◆出版・web出版

vision-seek.com

「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

MAIL : info@vision-seek.com