

# ケースで学ぶ 中級営業マン研修（オンライン版）

～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してもらいます。

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. 毎期の目標必達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	3時間×5会合	人数	最大20名
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】

第1会合	第2会合
<b>1. お客様視点のマインドの再強化</b> ◇売れる営業マンの方程式、営業スキルチェック ◇営業マンの役割再確認ケース「吉田君の失注」 ◇質問型商談の展開ステップの確認	<b>2. 質問力の強化</b> ◇革新的ゴールドクエスチョン ◇質問の構図と入手したい情報 ◇営業マンの5つの聞き方
第3会合	第4会合
<b>3. 提案力の強化 実践編</b> ◇論理的説明とは ◇自社・自社商品を紹介する 比較型ツリー構造 ◇お客様の否定的態度への対応	<b>4. お客様と信頼を築く折衝交渉力強化</b> ◇相手には相手の考えがある「オレンジ争奪戦」 ◇交渉の9ステップ「2倍注文と値引き交渉」 ◇7つの駆け引き
第5会合 3時間	展開上のポイント
<b>5. 戦略的営業行動② 120%達成計画の策定</b> ◇達成ストーリー計画の計算式 ◇120%達成行動計画の策定 <b>6. 事後課題の設定(行動強化)と宣言</b>	◆リモート営業スキルを関係項目に入れて展開します。 ・オンライングループ討議も活用します。 ・ロールプレイも入れて実践力を高めます。



◆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