

ケースで学ぶ 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】

営業マンは体系立った教育を受けずに、自己独自の体験を通して営業スタイルを創り上げていきます。かなり長い時間をかけて自分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、幅広いお客様や市場環境変化への対応が難しいことも多く、スランプにも陥りやすくなります。当研修では順調に成長し続ける営業マンになるために、営業の基礎基本スキル・基本姿勢を効果的に習得することを目的としています。

特長	1. 思い・情熱にくわえ、科学的視点営業の必要性を強調指導する。 2. 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。 3. 環境変化の中でも営業の基礎基本スキルの汎用性について訴求する。		
目標	① 目標達成に不可欠である実践的な営業基礎基本スキルを強化する。 ② 効果的に商談展開の進め方について理解する。 ③ お客様役立ち視点の営業マインドの強化を行う。		
日数	2日間	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	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. 目指す営業マンの姿 ◇3つの捨てたい思い込み ◇営業マンの役割 ・ケーススタディ「吉田君の失注」 ◇売れる営業マンの方程式と営業スキルチェック	午前	4. 情報収集スキル ◇お客様の発言意図を知る ・ケーススタディ「上森さんの話」 ◇商談場面のゴールドクエスチョン
午後	2. 効果的な営業ステップと営業活動 ◇営業の基本 ・セールスステップとBOAサイクル ◇お客様のランクアップ方策 ◇質問型商談の展開ステップ 3. アプローチスキル ◇営業ビジネスマナーの基本 ◇人間関係構築5つの知恵	午後	5. 提案スキル 基本編 ◇お客様が欲しい提案内容 ◇論理的3ポイントトークの構図 ◇主力商品のプレゼンシートの作成 ◇商談展開ロールプレイ 6. 戦略的営業行動① ◇ABCランク商談の成約率と商談在庫量管理 ◇目標達成のための年間行動計画を作る 7. 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