

「営業の基本研修」スケジュール

	スケジュール	コンテンツ
9:30	<p>● オリエンテーション</p> <p>【時代が求める提案型営業】</p> <p>● 激変の時代の営業 企業を取り巻く環境の変化 求められる自律型営業担当者 顧客満足とWIN/WIN ラポール（信頼）の築き方 嫌われる営業担当者とは？</p> <p>【営業力を高める】</p> <p>● 顧客ニーズを聞き出す 潜在ニーズ把握のための質問法 各種質問法 質問シート作成（個人） グループ内発表</p>	<p>◆ 研修の諸注意・アイスブレイク</p> <p>◆ 営業の仕方が変わった</p> <ul style="list-style-type: none"> ・KKD（経験・勘・度胸）だけでは売れない ・過去の延長ではやっていけない時代 ・AIやロボットに負けない営業 ・信頼されるとはどういうことか？ ・あなたは顧客に嫌われていないか <p>◆ 顧客のことは顧客に訊け</p> <ul style="list-style-type: none"> ・御用聞き営業からの脱却 ・顧客が本当に求めているものは何か ・質問の組み立て方を学ぶ ・実際の顧客を想定して質問トークを作成
11:30		
12:30	<p>● 顧客の話を受けとめる 聴き方の技術・5つの「はい」 フィードバック技法 顧客の本音を引き出す聴き方 傾聴のロールプレイ（グループ）</p> <p>● その気にさせる提案の仕方Ⅰ セールスポイントとは何か セールスポイント4つの視点 顧客のメリットを明らかにする</p> <p>● その気にさせる提案の仕方Ⅱ 提案の論理構築（ロジカルセールス） 帰納的論理展開・演繹的論理展開 提案トークの作成 説得の三要素 反論への対応法 応酬話法の構築</p> <p>● 営業のシミュレーション 営業のロールプレイ 顧客役・営業担当者役・観察者 ロールプレイのふりかえり</p> <p>● 今後に向けて</p>	<p>◆ 話し上手は聴き上手</p> <ul style="list-style-type: none"> ・もっともっと顧客に話をさせよう ・自分の話を聴いてもらえれば、営業マンの話も聞こうという気にもなる ・ロールプレイで聴くことの難しさを体験 <p>◆ 自社商品に惚れ込む</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本当にセールスポイントがわかっているか？ ・自社商品の優位性を明らかにする ・顧客にとってどれだけのメリットがあるのか ・顧客が知りたいのは他社製品との違い <p>◆ わかりやすく伝える技術</p> <ul style="list-style-type: none"> ・わかりやすいとは論理的であること ・セールス論理の組み立て方を学ぶ ・実際に提案トークを作成し検証する ・信頼性-論理性-熱意をもって顧客を説得する ・予想される反論を明らかにし、それに対するトークを作成する <p>◆ 実践のための訓練</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実際の営業場面を設定して営業担当者になりきってロールプレイしてみる ・実施に向けての教訓
17:00	まとめ	
17:00 ～ 17:30	交流会	講師を交えたコミュニケーションタイム