

セールス能力開発プログラム

＜研修概要＞

セールス能力開発プログラムは、セールスにおける自己革新の切っ掛けを提供することを目的としています。日々のセールス活動では経験や慣れの積み重ねに反して、セールスにおける大切な基本活動を見失いがちになる事があります。また、自己判断により、関係構築を敬遠する顧客先を生んでしまいます。では、上手く攻略できた顧客と、そうでない顧客との接触にはどのような差異が発生しているのでしょうか？その事を体系化したセールスの基本活動を基に、自身の活動を振り返ると同時に、今後、攻略したい顧客先への活動プランを作成してもらい、セールスの生産性向上を目指してもらいます。

＜研修成果＞

本研修の受講後の成果として、攻略困難とされていた顧客先との取引開始、拡大が達成できたとの報告を多くいただいております。また、顧客との接触においても、計画的に執り行う事が出来るようになり、活動の効果が高まったとの事で、1人当たりの生産性が向上したという報告も多く頂いております。

＜進行概要＞

- 研修時間・・・10時間／日（5時間×2日でも可能）
- 参加人数・・・1名以上30人未満（30人を超える場合は要相談）
- 進行形態・・・グループワーク主体（1グループ8名未満の偶数でグループ分け）

＜カリキュラム＞

項目	概要
1 セールスの躓き	「成約できなかった」セールスには各々の理由があります。どのような躓きがある事で成約と至らなかったのかを振り返り、課題を明確にします。
2 セールススタッフの役割とセールス力	セールススタッフの役割とは何か？を考え、その為に必要な能力(セールス力)を定義づけます。
3 発言・行動と真意 購買心理ステップ	セールス活動とは、相手を攻略する活動でもあります。その為には、相手の真意を的確に捉えなければなりません。しかし、実際の発言と行動は、真意と異なる事が多くあります。セールスにおける真意探求を体感し学びます。
4 目的と目標 問題構造学 相手と自分の理想と現状	人の行動には全て「目的(何の為に)」と「目標(どのような状態へ)」が存在します。そして、その「目標」と「現実」の差が問題であり、その問題を解決するために活動をしています。セールススタッフの役割は、この問題を解決することであり、顧客の問題に関する解決手段を提供する事でもあります。その為にも原理原則から理解を促進します。
5 友達の法則 好意の返報性 お客様との良好な関係構築	人が人と付き合い、良好な関係を継続するためには、基本的な法則があります。その法則を体系的に学ぶ事で、顧客との関係構築を計画的に行えるようにします。
6 セールス機能とセールスプロセス プロセスチェックとアクション設定	具体的なセールス活動を計画するための物差しとして、セールス活動を細分化したセールス機能と、それを基に考えるセールスプロセスの理解を促し、実際の顧客を想定して今後の活動内容を明確にして頂きます。
7 【参考】セールステクニック	参考となるセールステクニックをお伝えします。