

営業力強化プログラム

＜研修概要＞

本研修は、営業活動を効果的かつ円滑に行うための基盤知識を習得することを目的としています。本件研修プログラムは、業界業種問わず、トップセールスマンと評されている方々の成功要因を原理原則から体系立てて纏めたものです。どのような商品を販売するにおいても、基本的な考え方や行動は共通しています。営業力を効率的且つ、継続的に強化するためには、表面的な手法を学ぶだけではなく、「自考・自行・自立・自律」するための基盤能力が必要です。

＜研修成果＞

本研修の受講と取組により、活動効率の向上、受注率の向上、受注スピードの向上、組織全体の活性化、取扱い商材拡大等が研修の効果として見込まれます。本研修は難易度が高いとされるフランチャイズの加盟開発営業や、住宅、自動車の販売などにも多く採用されています。

＜進行概要＞

- 研修時間・・・30時間／日（5時間×6回 or 4時間×8回）
- 参加人数・・・1名以上18人未満（18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6名未満の偶数でグループ分け）

＜カリキュラム＞

項目	概要
1 営業力強化の考え方	営業力を向上させるために必要な能力を自身の役割から考え、導きだし、明確にします。
2 営業におけるメカニズム	人が物事を意思決定する際のメカニズムを、感情、思考の2点から体系的にします。
3 真意と購買心理	購買心理ステップから、人の発言と行動は真意と異なる事があるという事を知り、相手への感情移入の大切さに改めて気付きを得て頂きます。
4 セールス機能	セールスの基本機能を11に細分化し、セールス活動の曖昧を排除。セールス活動をプランニングする為の物差しを、自身の中に構築して頂きます。
5 ステップアップ確率とセールススピードの概念	セールス活動におけるステップアップ確率とセールススピードを向上させるため、目的と目標の重要性を改めて確認します。
6 目標達成と課題認識力	目標達成させる能力として、最も重要となる課題認識力の強化と活用方法を、問題構造学から学び感じて頂きます。
7 セールスシナリオの構築	受注確率の高いセールスシナリオの構築の仕方を学び、実際に自身の取り扱っている商品にてシナリオ構築をして頂きます。
8 営業シナリオ構築テクニック	前項で作成をしたセールスシナリオの精度を向上させるための検証を行います。また、編集の際に参考となる営業シナリオ構築テクニックを提供します。
9 営業力強化の視点	継続的に営業力を強化するために、現状の営業力を把握するための「営業力診断」、改善活動を行うためのプラン「処方箋」について解説し、体感して頂きます。
7 営業管理	営業管理に重要なプロセス管理の視点を提供します。