

新任営業担当者コース

研修時間 / 14時間

対象 営業職に配属予定の社員、提案型営業の基礎を学びたい・営業スタイルを見直したい方(目安：営業経験5年未満)

講師 日本生産性本部 講師

参加費 (消費税10%込)	賛助会員	一般	*うち食事代 3,300円
	72,600円	79,200円	

会場 日本生産性本部セミナー室(東京・永田町)他

定員 30名

開催日程 (通い2日)	第1日		第2日	
	2020年 第194回 4月20日(月)～21日(火) 第195回 7月9日(木)～10日(金) 第196回 10月8日(木)～9日(金) 2021年 第197回 3月4日(木)～5日(金)	9:30 オリエンテーション 12:00 1. 営業パーソンの使命と役割 【演習】私たち営業パーソンが顧客に提供するもの 13:00 2. 購買行動と営業活動プロセスの関係 【演習】顧客との商談事例 ～受注できた事例・出来なかった事例～ 3. 顧客と自社をつなぐ日々の営業活動 (1)営業経歴の短い私たちが注力すべき活動 (2)顧客へのアプローチ 【演習】面談に向けた事前準備 17:30	(3)信頼関係を構築するスキル 【演習】コミュニケーション演習 (4)潜在課題を引き出すスキル 【演習】実際の商談シーンから学ぶ スキルの活用シーン 4. ロールプレイング総合演習 【演習】顧客の話を引き出し・次回に繋げる 5. 理想の営業パーソン像を実現するために 粘り強く取り組む為の思考法 【演習】理想像と明日からの営業活動計画 まとめ	17:30 終了

期待される効果

- 課題解決によって価値をもたらす提案型営業を実現するために、「顧客の購買行動」と「営業活動プロセス」を体系立てて理解します
- 顧客ニーズを知り・深く理解するために、顧客の本音を聞き出し、潜在ニーズ理解する為のコミュニケーションスキル、特に質問力を高めます
- 営業パーソンとして自立的に行動するために、自身で成長イメージや目標・行動計画を描けるよう、有用な思考フレームについて学びます

プログラム概要

「営業職」の役割認識を深め、活動プロセスを整理する

- 営業職が自社や顧客に対してどのような役割を果たすのか認識を深め、顧客の意思決定を促進する為の営業活動プロセスについて講義・演習を通じて整理します。
- 顧客との信頼関係構築ならびに潜在ニーズを知り・深く理解するためのヒアリングに有効なコミュニケーションスキル・質問力を習得します。
- 業績目標や自身が立てた目標を日々の活動にて実践する行動レベルに落とし込む手法を学び、行動計画を策定します。



適切な

営業プロセスと**スキル**

を選択・実践することで、顧客の購買を促進する

学習のポイント

- 購買行動の観点から営業活動プロセスを整理し、『顧客の意思決定・購買後の満足』を着実に得る活動プロセスを学びます。
- 顧客の潜在課題を発見・解決し付加価値を最大化する為に『聴く力・話を引き出す力』を習得します。
- 営業パーソンとして自立して行動し、業績達成する為の『成長イメージや目標・行動計画』を描く際に有用な思考フレームを学びます。

受講者の声

- 新任営業担当者向けとなっているが、実践経験がある人が受けても、現場で感じる課題の解決がイメージしやすく、効果的だと感じた。(30代 化学メーカー)
- 演習が多くて実践的な内容で、質問に対しても実体験を例に挙げた回答があり、非常に充実していた。(20代 不動産サービス)
- 頭で学ぶというよりも、体感・実感したことが多かったので印象に残った。研修を受ける前に持っていた不安も解消された気がする。(20代 電子部品メーカー)
- これまでの研修の中で1番良かった。現場で実践できる内容の研修だと思う。(30代 機械保守業)

本コース受講後の推奨プログラム

- ① プレゼンテーション・デザインコース (P.75)
- ② アサーティブ・対人対応トレーニングコース (P.79)