

プログラム案 新人営業基本研修

本プログラムのねらい

- 営業とは何かを理解し、信頼されるための基本的マナーを習得する
- 根性論・精神論ではない、科学的なアプローチ方法、プロセスを理解する
- 営業場面として想定されるケースへの具体的な展開方法を学習する

◎事前課題：

スケジュール

時間	一日目	二日目
9:00	1. 変革の時代の営業 ○営業担当者に求められるもの ○顧客満足とは	【STEP2 導入】 ○緊張のほぐし方 ○世間話の話題づくり
10:00	○提案型営業とは顧客の問題解決 <基本編> 2. 対人能力を高める ○営業のマナー ○第一印象の重要性 ○挨拶の基本、言葉遣い	【STEP3 情報収集】 ○顕在ニーズと潜在ニーズ ○ニーズ発見のための質問法 ○探索質問の仕方
12:00	*****【 昼 食 】*****	*****【 昼 食 】*****
13:00	3. コミュニケーションとは ○コミュニケーション・スタイルを知る ○人の見方を理解・信頼関係の築き方	【STEP4 プレゼンテーション】 ○プレゼンシナリオの作り方 ○論理構築力 ○プレゼンシナリオ作成
15:00	4. 提案型営業力を高める ○提案型営業とは ○顧客ニーズ把握法 ○上手な質問法、直接質問・間接質問 ○ボディランゲージ/聴き方ロールプレイ	【STEP5 反論克服】 ○反論と拒否の違い ○反論への対処法、応酬話法
	5. 苦手顧客攻略法 ○相手に合った説得法 ○視点を変える、スタイル別対応法 <応用編> 6. 交渉の6段階 【STEP1 準備】 ○交渉相手のスタイル ○訪問の準備 ○交渉の目的を明らかにする	【STEP6 クローズ】 ○バイイングシグナルを読む ○クローズのきっかけ ○スタイル別クローズ法 <実践編> ○交渉のロールプレイ ○状況設定 ○顧客役の理解 ○振り返り ○講評

17:00 頃終了

*進行状況により、スケジュールを変更することがあります。