

# 会員の入会促進に向けた 営業研修のご提案



株式会社ジェイック

千代田区神田神保町1-101 101ビル7階 TEL :03-5282-7600 FAX :03-5282-7607

# 本研修の目的等

- 本研修の目的
  - 入会率を向上に向けた商談力の改善
  - 電話でのアポ獲得率の向上と説明会参加促進
  
- 本研修の効果
  - 御社内トップセールスのやり方を、講師の解説の上深く理解できる
  - VTRで自分自身を視聴することにより、課題を鮮明に認識できる
  
- 進行上のポイント・ご依頼事項
  - 全6回の営業研修です
  - 第1回研修は全員参加、第2回~第6回研修は8名/チーム (プレイングマネージャー含む)の研修となります
  - 研修会場は、良好な環境でロープレを行えるよう 十分な広さを確保ください
  - プロジェクターとスクリーン、ビデオ撮影機器をご用意ください
  - 第2回研修以降、研修で撮影したVTRをダビングの上、参加メンバーに配布ください

# 営業力強化の流れ

- 事前調査
  - 社長様からのヒアリング
  - 電話営業の録音テープ(データ)10件程度
  - 御社営業管理職からのヒアリング(2名程度)
- 研修内容の詳細設計
- 商談改善活動
  - 第1回研修 :営業手法講義
  - 第2回～第4回研修 :商談力改善
  - 第5回～第6回 :電話営業の改善
- 定着
  - 電話営業の録音テープ(データ)分析
  - フォロー研修1回

# 商談改善のポイント

- 御社の営業職に求められることは、「売込み臭」を漂わせずに、**お客様の役に立つ**、若しくは**お客様に夢を語りイメージしてもらう**こと
- そのためのポイントは以下の5つです
  - 商談（電話・面談に関わらず）を通じて、お客様に**好印象を与える**こと
  - 同時に、**信頼できそうな人だ、と認めていただく**こと
  - お客様から**提案に必要な情報を引き出す**こと
  - お客様からの質問に答えるだけでなく、**商談の主導権を握り、意図する場所にお客様を導く**こと
  - 信憑性と具体性を伴ってプレゼンし、**深く理解いただく**こと
- 以上を実現するための商談手法を身につけていただきます

# 第1回営業研修カリキュラム

(6時間/全員参加)

時間	午前	時間	午後
10:00	<p>オリエンテーション</p> <p>1. 営業の不変の鉄則                      &lt; 講義 &gt;                      ・接触頻度と自己開示                          ・・・ザイアンスの法則</p> <p>&lt; 討議 &gt;                      ・アクションルールを決める</p> <p>2. 商談手法・セオリー                      &lt; 講義 &gt;                      ・「3.3.3.」の原則                      ・アッシュの印象形成                      ・アイスブレイキングで盛り上げる                      ・上手な褒め方 3か条</p>	13:00	<p>&lt; 演習ロープレ &gt;                      ・ロープレ</p> <p>3. 顧客を知り、夢を売る                      &lt; 講義 &gt;                      ・顧客を知る5つの聞き方                      ・ウォンツを引き出し期待を超える                      ・プレゼンのメラビアン<small>の</small>法則                      ・両面提示法・・・信憑性高く訴求                      ・具体的に伝える事例トーク                      効果的な営業ツールについて                      &lt; 演習ロープレ &gt;                      ・聞き出し・ウォンツの項目検討                      ・ノンバーバル練習                      ・ロープレ</p> <p>&lt; 課題設定 &gt;                      ・既存客からの情報収集、シナリオ作成<sup>4</sup>                      社内訓練等</p>
12:00		17:00	

# 第2回～第6回商談研修カリキュラム (4時間/8名)

テーマ	内容	工数	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月
手法 解理	<第1回> 前ページに記載	6時間			
商談 改善	<第2回> ・レベル から商談発表 ・ロープレの繰り返し、講師チェック	4時間			
	<第3回> ・レベル ~ の商談発表 ・ロープレの繰り返し、講師チェック	4時間			
	<第4回> ・レベル ~ の商談発表 ・ロープレの繰り返し、講師チェック	4時間			
電話 営業 改善	<第5回> 講義 電話営業の注意点 ・商談を応用してロープレ発表	4時間			
	<第6回> ・ロープレの繰り返し、講師チェック 最終発表	4時間			

第2回～第6回研修は、チームあたり8名で実施いたします レベル ~ については次ページを参照ください

# 参考：レベルごとに難易度を変える

- レベル から開始し、合格するごとにレベル  
レベル と難易度の高い状況で改善された商談  
を発表させる

	レベル	→	レベル	→	レベル	→	合格
対象サービス							
年齢・勤務先・ 家族構成							
ニーズ（旅行し たいところ）							
買わない理由							
あらかじめ勉強 すること	既存顧客ヒアリング、施設情報						
事前に考え練習 しておくこと	アイスブレイキング、質問、事例ト ーク、わかりやすく具体的な説明内容など						

：事前に知らせておく      ：その場で知らせる  
：一切知らせず、商談を通じて引き出す

# 本研修の特長

特長	なぜそれが必要か？
1.非常にわかりやすく説得力の高い講義 (具体論)を行います	理解力の低い方や自分のやり方にこだわる方がいらっしゃるからです
2.商談ロールプレイングをVTR撮影し研修終了後に視聴いただきます	アドバイスされたことを、心から気付き、納得してもらうためです
3.各発表者へのアドバイスや改善点を議事録に残します	アドバイスをしても、正確に書き取れなかったり二度と読まなかったりするからです
4.研修と研修の間にもFAXや電話で刺激を与え、早期に改善活動に着手するよう促します	次回研修の直前に改善に取り組もうとするからです

# フォロー研修の概要

- フォロー研修の目的
  - 6回の研修で行った行動改善の定着を図るため
- 進行上のポイント
  - 全6回の研修終了後、2ヶ月後に1回実施いたします
  - 8名/チームで6時間の研修となります
  - 事前に以下のような課題を提出いただきます
    - 改善度を自己評価
      - 商談
      - 電話
      - 営業活動全般
    - 改善できた (できなかった) 原因

# [ フォロー研修カリキュラム (6時間/8名) ]

時間	内容
10:00	1.振り返り 課題発表 講師レビュー、真の原因究明
昼食	
13:00	2.商談チェック 全員から商談発表 講師レビュー (できていなければ 厳しく叱責)
17:00	3.改善計画作り チームで協力して改善を図る計画作り 発表 決意表明

- 参加者全員に個別対応し、逃がしません。
- 上司 (プレイングマネージャー、営業リーダー)も率先して改善いただきます

[

]

ご一読賜り、誠にありがとうございました。