

飛込みからの提案営業を身につけるための 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
 - － 飛込み訪問と提案技術の向上
 - － 継続的に課題を出すことで、実践の中で上記の定着を図る
- 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3回の営業研修です
 - － ロープレの発表と講師によるチェックを行うため、1チーム15名とさせていただきます
 - － 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
 - － 研修で撮影したVTRを適宜ダビングの上、参加メンバーに配布ください

第1回営業研修 飛込み徹底改善

時間	午前	時間	午後
10:00	<p>オリエンテーション</p> <p>1.できたこと、できなかったこと < 講義 > ・先月研修のサマリー < 討議 > ・先月の研修で今行動が変わったこと</p> <p>2.飛込み訪問 5つの鉄則 < 講義 & 演習 > 飛込み訪問の目的 第一印象で勝負！ 用件の伝え方</p>	13:00	<p>ベネフィットを表現する トークの工夫と会社紹介 < 演習ロープレ > 完璧にできるまで全員ロープレ</p> <p>3.飛込みでのヒアリングと顧客管理 < 講義 > 提供できるベネフィット ・簡素で確実な顧客管理方法を考える < 演習 > ・ルール設定 行動目標設定 ・次回までの約束を紙に書く</p>
12:00		17:00	

第2回営業研修 説得のポイントを身につける

時間	午前	時間	午後
10:00	<p>1.提案に必要な情報を押さえる</p> <p>< 講義 > ・提案とはお役立ち ・「顧客を知る」ということ</p> <p>< 討議 > ・診断 調査手順 (シート作成) ・調査の許可をいただくための関わりを考える</p>	13:00	<p>2. 事例トークを身につける</p> <p>< 講義 > ・5W1H ・口調を沿える ・課題、取り組み、結果を押さえる</p> <p>< 討議 > ・ケースの違う成功事例を作り上げる</p> <p>3.心を動かす提案</p> <p>< 講義 > ・営業マンはツールに同行! ・提案シートで伝えること</p> <p>< 演習 > ・提案シート作成 ・行動目標設定 ・次回までの約束を紙に書く</p>
12:00		17:00	

第3回営業研修 :身につけた提案営業の発表

時間	午前	時間	午後
10:00	<p>1.提案営業の発表</p> <p>・飛込み、或いは提案の場面を設定し、参加者全員が見ている前でロープレの発表を行う。講師から合否判定。</p> <p>・全員この発表会に向け、商談の技術向上、提案シートの改善を行う</p>	13:00	<p>・・・引き続き発表・・・</p> <p>2.活動振り返りと今後に向けて</p> <p>< 討議 ></p> <p>・期間中にできたこと、できなかったこと</p> <p>・解決すべき課題を見出す</p> <p>・対策立案と約束</p>
12:00		17:00	

ご一読賜り、誠にありがとうございました。