

できる営業を育てる！

営業研修のご案内

下手な営業を抱えていると会社の損は拡大するばかり

商品力や技術力で他社と差異化するのには困難な時代！営業力の有無こそが要！
一方下手な営業ばかり抱えていると、会社の機会損失は増すばかり！
今からでも遅くない、貴社の営業をとことん鍛えよう！

こんな困った営業、貴社にはいませんか？

- その1 あれだけの優良顧客なのになぜこんな少ない受注なの！顧客ニーズの突っ込みの甘さ？
- その2 あれだけの大切な顧客になぜもっと訪問しないの！もしかして相性が合わないから？
- その3 大した受注は見込めない顧客なのに、なぜこれだけの手間ひまをかけているの！
- その4 営業活動といっても、大半が移動時間じゃないの！
- その5 納品だ、アフターフォローだ、時間がないだ！でも本音は新規開拓をしたくないからでは？
- その6 一方的なセールストークだけの営業、これならカタログ送付だけで十分では？
- その7 お客様に対して「ご苦労さます...」。彼が営業に行くほどわが社の恥が広がるだけ！

すべて実例です。他人事では済まされません。貴社ではどうですか？

できる営業になるための7大要素

顧客の成長発展を心から願う

“真摯さ”

顧客からの信頼を得られる

“教養と礼節”

顧客の成長発展を心から願う

“提案力”

ムダな営業活動はしない

“戦略思考力”

プレゼンとヒアリング両者に力けた

“コミュニケーション力”

安易さやラクさに甘んじない

“セルフマネジメント力”

常に物事を学び続けられる

“継続学習力”

“できる営業”を育てませんか！ぜひ次頁をご参照ください！

【研修プログラム例】※うち1つのプログラムだけの導入も可能です

回数	日程	プログラム
ヒアリング		研修に先んじて当社担当講師が貴社に伺い、以下につきヒアリング、現状把握をします。 ①これからの営業戦略は？ ②営業社員に求めることは？ ②今の営業社員の問題点は？ ④研修で何を鍛えたいのか？
第1回	1日目	1. 営業に託された偉大なる使命を知る ● 営業力こそ、あなたの会社成長の命運を握っている 2. できる営業とそうでない営業の違い ● 業種業態の違いを超えた「できる営業共通の特徴」を振り返る 3. できる営業になるための商談力向上訓練 ● まずはマナーの振り返りから ・商談導入からクロージングまで
	2日目	4. できる営業になるための行動管理能力、顧客管理能力訓練 ● 営業は自分の行動を自己管理できなくてはならない ● 顧客のABCランクづけと対応方針立案のしかた 5. できる営業になるための自己啓発プラン策定
第2回	1日目	6. できる営業になるための提案力訓練 ● 顧客を知る、顧客のあるべき姿を考える ● 顧客のあるべき姿具現化のために、わが社は何を提案できるのか ● これからの提案営業には欠かせない企画書作成訓練
	2日目	7. できる営業になるためのクレーム対応訓練 ● クレームに対して前向きな姿勢を持つ ● クレームへの真摯な対応こそが本当の信頼関係を構築する ● クレーム対応に対する理想のステップを修得する
成果報告会		受講した営業社員ひとりひとりが、経営トップ、営業幹部に対して以下をプレゼンテーションします。 ①研修で何を学んだのか ②自分の行動は具体的にどう変わったか ③これから業績向上と顧客満足のために何をするのか

ご相談から企画提案のご依頼までお気軽にお問い合わせください

お問い合わせはこちら

※上記ボタンをクリックすると、当社問い合わせフォームに遷移します。
 ※紙でご覧の方はQRコードをお使いください。

