

『第1回 営業力・セールス力総合強化研修 第1日目 』

期 日 : 第1日目：平成30年8月2日（木）
 第2日目：平成30年8月9日（木）

場 所 : 第1日目：岡崎市勤労文化センター 第2集会室
 第2日目：岡崎市民会館 1階会議室

講 師 : 有限会社 得能コンサルティング 得能吏弘

時 間	科 目	範 囲
	開講挨拶	
9:00 9:30 10:00	<p>・第1講</p> <p>相手（お客様等）の欲求を知り、満足を与えるために心理構造を理解する</p>	顧客の心理構造を把握し、潜在的な欲求を顕在化させることで欲求を満たすために必要な知識、話法を習得する。
10:30 11:00	<p>・第2講</p> <p>営業力強化に必要な、傾聴力、会話力の総合習得</p>	営業力の根幹となるヒアリング能力、応酬話法など、会話力の総合的な強化を行う。
11:30 12:00	<p>・第3講</p> <p>円滑にセールスを行うために必要な事前準備</p>	成約率の高いセールスを行うために必要なヒアリング項目の設定、提案資料の効果的な作成方法などについて学ぶ。
12:30 13:00	昼食	
13:30 14:00	<p>・第4講</p> <p>顧客を取り巻く環境、自社の置かれている状況を理解し、周囲の影響などを享受する事で得られる心理的效果</p>	顧客と自社を取り巻く環境や状況を整理することで、与えられている周囲の影響、それによって起きている心理的变化について把握し、有効活用するための手法を習得する。
14:30 15:00	<p>・第5講</p> <p>扱う商品と会社の長所の探求、発見、それを行う事で得られる心理的效果</p>	自社の製品、自社のセールスポイントを把握する方法について学び、顧客は勿論、他社に対しても有効に働きかけるようにするための手法を習得する。
15:30 16:00	<p>・第6講</p> <p>セールスのステップアップについての理解、体感、習得</p>	セールスを行う上での段階を確認、把握し、自身の置かれている段階を正確に理解することで、今後の課題、目標などを明確にする。
16:30 17:00	<p>・第7講</p> <p>時間管理の重要性と、それを実現させるために必要な言語とは</p>	限定された時間の中で効率的に業務を遂行するための業務管理手法と、それを補助する言葉の使い方について学ぶ。
17:30 18:00	<p>・第8講</p> <p>営業活動を行う上での長所把握と営業力向上の関係性</p> <p>質疑応答・まとめ</p>	<p>営業を行う人材個々のセールスポイントを把握することで、人材そのものも顧客に売り込む商材とし、関係性強化につなげるための営業手法について学ぶ。</p> <p>本日の内容の中での不明点・疑問点の解消、及び反復学習を行う事で理解力の強化、研修効果の向上を目指す。</p>
	9:00～18:00（8H） 〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	
	<p>〔研修の狙い〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対人折衝において臨機応変に対応出来ない事で発生する不要なあつれきや摩擦の解消。 ・「訪問恐怖症」「先延ばし」「スランプ」などのあらゆる営業の悩みを克服する。 ・お客様のニーズ（獲得欲求）と売り手のシーズ（提供欲求）を矛盾なく融合させることで成約率の精度の高いセールストークを完成させ、習得する。 	