

『新入社員即戦力化のための営業力養成研修』

期 日 : 第1日目：平成30年8月22日（水）
 第2日目：平成30年8月23日（木）

場 所 : 第1日目：愛知県青年の家 第5研修室
 第2日目：岡崎市勤労文化センター 第1研修室

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	<ul style="list-style-type: none"> 第1講 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	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	<ul style="list-style-type: none"> 第2講 営業力強化に必要な、傾聴力、会話力の総合習得	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	<ul style="list-style-type: none"> 第3講 円滑にセールスを行うために必要な事前準備	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	<ul style="list-style-type: none"> 第4講 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	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	<ul style="list-style-type: none"> 第5講 クレームなど困った時の基礎的な対処法について知る	顧客からのクレームなど、イレギュラーな事態の発生時に発生の原因、対応の為に収集すべき情報、取るべき適切な行動などについて理解する。
15:30 16:00	<ul style="list-style-type: none"> 第6講 セールストーク（プレゼン）に必要な商品、会社、自分の付加価値発見	セールスを行う上で必要な自社の製品、自社そのものに付加価値を見出し、強化していくために必要な知識を習得する。
16:30	<ul style="list-style-type: none"> 第7講 営業にとっての最重要事項、印象操作、理解のトレーニング① 質疑応答・まとめ	印象が顧客に与える影響について理解し、営業にとって最も必要なものは何かを把握していくための訓練を行う。 本日の内容の中で不明点・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。
	9:00～16:30（6.5H） 〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	

〔研修の狙い〕

・営業経験の少ない新入社員に、顧客の心理的行動などを理解させることによってセールスのための準備に必要なものの把握や、営業力の根幹となるヒアリング能力、会話力クレーム対応能力の習得など、総合的な営業力の強化を目指す。

・自社の製品に関するセールスポイントを把握し、それらを営業する上で効果的な話法や印象操作手法、資料の活用方法を学ぶ。