

新入社員即戦力化のための営業力養成研修

【研修実施時間：13 時間 受講料：¥100,000/1 名】

【研修の狙い】

- ① 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。
- ② 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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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

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。

第 8 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②

印象が顧客に与える影響についてさらに理解を深め、営業として必要な事項を強化するための訓練を行う。

第9講 日常的会話からの売れる感覚を体得する（質問とクロージング実習）

日常会話から、顧客のニーズを引き出すための話法や、そこからクロージングにもっていくためのテクニックを体験しながら習得する。

第10講 相手（お客様等）は何を求めているか？ニーズのもとになる深い欲求を知る

引き出した顧客のニーズの根幹にある欲求を理解することで、さらに踏み込んだ提案を行うための知識、話法を習得する。

第11講 契約率アップにつながる行動にしていく商談履歴のポイント

成約率をアップさせるために必要な商談履歴の整理方法、管理方法、共有方法を習得する。

第12講 クレームは自分を成長させる最大のチャンスと捉えるための思考法

顧客からのクレームを、自社のセールスチャンスに転換するための発想法について学ぶ。

第13講 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

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。