

営業力・セールス力総合強化研修

【研修実施時間：16時間 受講料；¥100,000/1名】

【研修の狙い】

- ① 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軋轢や摩擦の解消を目指す。
- ② 「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。
- ③ 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。

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効果

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変化について把握し、有効活用するための手法を習得する。

第5講 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効果

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、他社に関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。

第6講 セールスのステップアップについての理解、体感、習得

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。

第7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。

第8講 営業活動を行う上での長所把握と営業力向上の関係性

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。

第9講 究極のセールストークの概要（あなたから買いたいと言われるトークとは？）

商品を販売する上で効果的な会話の組み立て方、言葉の選び方、説得力のある話法などを総合的に習得する。

第10講 顧客の心理を動かすための印象操作について

印象が与える心理的効果について理解し、有効活用するために必要な知識を習得する。

第11講 売れる感覚の体得（質問とクロージング実習）とセールスの上級について

「販売する」ということについて、さらに理解を深め、最終段階であるクロージングにおいて必要な事項を把握することで、より上質なセールスを行えるよう訓練する。

第12講 お客様は何を求めているか？ニーズのもとになる深い欲求まで知る

見えているニーズだけでなく、その根幹にある心理的欲求を探り出す手法を習得する事でより深い提案を可能にする。

第13講 セールストークに必要な商品、会社の付加価値の発見

セールスにおいて武器となるものの特性を網羅する方法、効果的なタイミングで活用するための技法を習得する。

第14講 アプローチ、プレゼン、クロージング（顧客の心理を動かすための話法技術）

業活動全体の一連の流れを把握し、各段階で顧客心理に訴えかけるための話法について学ぶ。

第15講 購買意欲促進話法の構築方法について学ぶ

購買意欲に働きかける話法の構造について理解し、それを構築するために必要な知識を習得する。

第16講 究極のセールストーク実習

実際にセールストークを構築し、実践してみることで改善点を把握し、より完成されたオリジナルのセールストークスクリプトを作成する。