

『第1回 営業力・セールス力総合強化研修 第2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	・第1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 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。
10:30 11:00	・第2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效果について理解し、有効活用するために必要な知識を習得する。
11:30 12:00	・第3講 売れる感覚の体得（質問とク ローシング実習）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シ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。
12:30 13:00	昼食	
13:30 14:00	・第4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ことで、より深い提案を可能にする。
14:30 15:00	・第5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、それを効果的なタイミングで活用するための技法を習得する。
15:30 16:00	・第6講 アプローチ、プレゼン、ク ローシング（顧客の心理を動 かすための話法技術）	営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。
16:30 17:00	・第7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。
17:30 18:00	・第8講 究極のセールストーク実習 質疑応答・本日のまとめ	実際にセールストークを構築し、実践す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。 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。
	9:00～18:00（8H） 〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	

〔研修の狙い〕

- ・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。