

営業研修(1日)

～最大限の提案を考える編～

2019年1月17日(木)

--ねらい--

営業職の提案力向上を目的とした研修です。考えられる最大限のリターンを得るための具体的な提案方法を身につけます。前半は、自社の商品・サービスの見直しを通じて提案可能な最大値を考え、それを落とし込んだ提案ツールを作成します。後半は、作成した提案ツールを用いつつ、自社の商品・サービスの説明をロールプレイング方式で練習します。

1. 営業の流れ・原理原則

- (1) 営業担当者に求められるスキルとは？
- (2) 【ワーク】営業としてうまくいった経験を振り返る
- (3) 【ワーク】営業として今の自分に足りないことを洗い出す

2. 可能性を拡げて提案する

- (1) 提案できる最大値を考える
- (2) 3つの見方で可能性を拡げる
- (3) 可能性を拡げて提案することのメリット

【ワーク】具体的な問い合わせ内容を見て、自社のどの商品を提案すべきかを考える

3. 提案ツールを作る

- (1) 提案ツールに盛り込まれるべきことは
- 【ワーク】提案ツールに盛り込むべき要素を挙げる
- (2) 提案ツールに求められることは
- ①ねらいが明瞭であること ②ストーリー性があること
- ③意外性があること ④メリットが明示されていること
- ⑤コストが明示されていること
- (3) 提案ツール作成の注意事項
- (4) 詳細内容の説明方法
- (5) 費用対効果を説明する
- 【ワーク】各商品のお客さまへの訴求点を考える
- 【ワーク】可能性の拡がりを意識して、提案ツールを作成する

4. 商品・サービスの説明をする ～話す基本

- (1) 話す目的は、納得を得ること ～人が理解し、賛同に至る3つのステップ
- (2) 上手に「話す」ために ～スタートライン
- (3) プレゼンテーションの冒頭で相手の心をつかむ
- (4) 「シナリオ」に沿って話をする
- (5) セールストークはお客さま中心に表現する
- 【ワーク】提案ツールを用いたセールストークを作成する
- (6) 上手に話すにはひたすら練習

5. 話し方・ボイステクニック

- (1) 表情・姿勢・態度 (2) 声 (3) 間の使い方

6. 質疑応答のポイント

- (1) 「訊く」の重要性 ～情報収集が受注率向上につながる
- (2) お客さまの話を聴く ～共感を示し、こちらに好意を持ってもらう
- (3) 切り返しのテクニック「切り返し話法」「応酬話法」

7. ロールプレイング

【ワーク】お客さま役と営業役の2人1組で、ロールプレイングを実施する
～作成した提案ツールを用いた提案を、現場で実践できるように繰り返し練習する。

お申し込みは
こちらから

【YRPビジネススキルアップ研修について】

本研修は㈱横須賀テレコムリサーチパークが、横須賀市の『ICT人材育成事業補助金』を受けて実施する研修です。横須賀市内にお住まいの方、お勤めの方は特にご受講しやすい料金になっておりますので、この機会にぜひ、ご参加ください。

※お申込みの際にいただいた個人情報は、お客様へのご連絡（本研修開催時と研修のお知らせメール等）以外の用途には一切利用いたしません。

会場	YRPセンター1番館	受講料 (税込)	横須賀市外	横須賀市内
時間	10:00～17:00		15,000円	12,000円
申込締切	2018年12月20日(木)			



【お問い合わせ】

株式会社横須賀テレコムリサーチパーク

〒239-0847 神奈川県横須賀市光の丘3-4 YRPセンター1番館

担当：総務部 青木・小椋

E-mail : seminar@yrp.co.jp TEL:046-847-5000 FAX : 046-847-5010

