

チームの力を**最大化**する！

ヒアリングから
設計まで

貴社の課題に合わせて
最適なプログラムをご提案！



貴社の課題に応じた

営業実践研修



現場で使えるスキルを身につけ、成果につながる営業組織へ！

課題に合わせた
カスタマイズ研修



貴社の課題や目標に
合わせてプログラムを設計

実践的な
ケース・演習中心



実際の営業シーンを想定した
演習で、即戦力を養成

成果につながる
スキル習得



提案力・ヒアリング力・
クロージング力を強化

チーム力強化で
組織力アップ



個人の成長がチーム全体の
成果向上につながる

研修後も安心の
フォローサポート



研修後の定着支援で、
行動変容と成果をフォロー

まずはお気軽に

ご相談・お問合せ
ください！



●本研修によって習得が期待できるスキル・ノウハウ

▷内部にいたら気付かない貴社営業の課題を明らかにします

各企業によって営業の文化はそれぞれ異なります。しかし全てが良い方に回っているとは限りません。講師は35年に渡って営業畑を歩んでまいりました。外部である私の目と皆さまの複数の目で、貴社営業の課題を見つけてまいります。

▷顧客との関係性を再発見できます

営業の現場で最も課題となるのが、既存顧客の方との関係性を維持・向上させていくことです。「新規よりも既存」と言われます。現在の営業オペレーションや訪問サイクルなどを確認する中で、適切な既存顧客との関係性構築について講師とともに考える場としていきます。

▷攻略したい顧客への「営業シナリオ」を描きます

全ての営業マンにとって、1つや2つは必ず「攻略したい顧客」があるものです。しかし業務多忙の中、多数の顧客に紛れ、なかなか攻略策を講じられない状況になっているのも事実です。今回の研修においてはそうした顧客に対する「営業シナリオ」をしっかりと描いていただき、明日から実践につなげていくことを目指します。



お問合せ先

Office渡島

自治体職員研修／営業・コミュニケーション研修



長野県長野市若槻団地1-163



TEL：090-5331-9217



mail：officewata@gmail.ne.jp

●カリキュラム（例）

※概ね3時間コースの場合

Chapter1:こんな営業してませんか？

- (1)カタログ営業
- (2)3割営業(とっ散らかし営業)
- (3)※貴社営業で目立つ営業上の課題もこの中で取り扱います

Chapter2:営業は準備が8割

- (1)相手を知る
- (2)課題を想定する
- (3)第1回目の面談で確認すること

Chapter3:営業のスケジュール管理

- (1)年間のスケジュール
- (2)個別顧客単位の攻略スケジュール

Chapter4:具体的な顧客をイメージしたシミュレーション

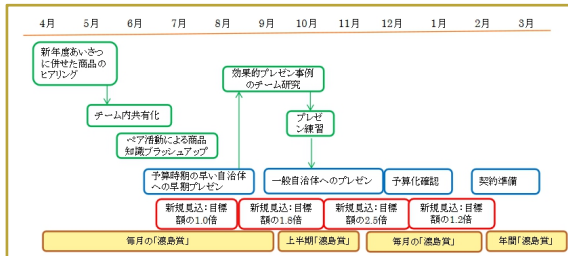
〇〇社における営業課題

～社員インタビューから見てきたこと～

- ・最後までやりきれない社員が大多数
- ・アポが上手く取れない
- ・お客様と会話がスムーズに進まない
- ・名刺交換だけで終わってしまう(2回目のアポイントにつながらない)
- ・個人任せになってチームとして協力体制が希薄
- ・管理職の同行営業が殆ど行われていない

営業前日の準備チェックリスト

- ☐ 会社四季報のコピーは持ったか
- ☐ 現在の取引状況データはあるか
- ☐ すぐに会社のWebサイトにアクセスできる準備ができていないか
- ☐ (2回目以降)面談対象の方のプライベート情報は持っているか
- ☐ 提案予定商品のパンフレットは準備ができていないか
- ☐ (初訪問)課題インタビューシートは準備ができていないか
- ☐ (2回目以降)課題インタビューシートの空欄部分を埋める準備ができていないか
- ☐ (既存顧客)20XX年度の契約締結に向けた継続確認書類は準備ができていないか



見積概算

※3時間コース×1コマの場合
20万円（＋交通費・宿泊費・税）

※コマ数、時間、お客様ニーズ等によって見積額が変動いたしますので、事前の見積依頼をお願いいたします。

お問合せ先

Office渡島

自治体職員研修／営業・コミュニケーション研修



長野県長野市若槻団地1-163



TEL : 090-5331-9217



mail : officewata@gmail.ne.jp