

2日間 営業の一連の流れを完遂でき、成果を上げる一段上の人材を目指す

詳細は
セミナーID

JMA100622

検索

42 営業パーソンのための
「5つの力」習得セミナー

対象

- 営業部門の担当者、マネジャーの方々
- 営業活動の成果に伸び悩んでいる方々
- 営業スタイルの確立に悩んでいる方々

ねらい・特徴

成果を上げるための力として『トーク力』より重要な力があります。それは、信頼関係構築力・ヒアリング力・問題発見力・課題設定力・企画力です。

これらの5つの力を習得すると自ずとプレゼンテーション、クロージングも行えるようになります。

また、講師の豊富な経験に基づいた詳細な解説により、自身の固定概念を捨て、『知っている』から『使いこなしている』というステージへのレベルアップを目指します。

会期・開催地

会場(東京) 2023年11月16日(木)～17日(金)
2024年11月14日(木)～15日(金)

講師 (敬称略)

野田 一臣 (株)プライムスタッフコンサルティング 代表取締役
中小企業診断士

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員:108,900円/1名
会員外:121,000円/1名

(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- 相手の目線で課題解決を行うための手法(話の聞き方)を知ることができ、役に立ちました。(40代・男性)
- 営業として、他の営業マンと差をつけることが出来るノウハウを身につけられます。(30代・女性)
- 全体を通して、自分の業務の中ですぐに実践・トライできることが沢山あり、良かったです。(20代・男性)
- 表面的なスキルだけではなく、深い実践力が身につきます。(30代・男性)
- これから営業になる方にも、行き詰っている方にもおすすめです。(30代・女性)
- 野田講師がとても話しやすく、安心してグループワークなどセミナーに取り組みました。(20代・女性)

プログラム

(昼食12:30～13:30)

時間	1日目
10:00	<p>1. 営業に必要な5つの力とは</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 営業に対する大きな誤解 <ul style="list-style-type: none"> ●VUCA時代の営業に求められる3要素 ●結果を出している営業の特徴 <p>2. step1 信頼関係構築力</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 顧客との関係構築に必要なヒューマンスキルを確認する <ul style="list-style-type: none"> ●営業は「お客様との関係づくり」から始まる ●顧客から期待を持たれるための商談の場づくり 演習 自身の4つの持ち味と5つの影響力の要素を確認する <p>3. step2 積極的傾聴力</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 顧客のありがたい姿を正しく引き出す <ul style="list-style-type: none"> ●顧客自身の商談への関心を引き出す為の傾聴力 ●顧客自身から話してもらうための質問の3つの配慮 演習 短時間での「ラポール形成」で商談の場をつくる <p>4. step3 問題発見力</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 顧客の状況と一緒に整理し、問題認識を共有する <ul style="list-style-type: none"> ●顧客を取り巻く環境から、ありがたい姿を逆算していく ●顧客の今の立ち位置から、不足しているものを整理する 演習 顧客の外部環境分析と内部資源の整理を行う
17:00	
時間	2日目
10:00	<p>5. step4 課題設定力</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 顧客のめざすべき方向性と課題を組み立てる <ul style="list-style-type: none"> ●問題から仮説を作成し、課題へ繋げていく ●仮説作成時に意識したい「思考の民」を確認する 演習 問題の深掘りによる真因特定と仮説の策定 <p>6. step5 企画立案力</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 仮説をもとにありたい姿を実現する為の企画を立案する <ul style="list-style-type: none"> ●アイデアと企画の違い、課題(テーマ)を生み出す4つの発想法 ●顧客の意思決定プロセスを理解する 演習 顧客目線で企画を整理する <p>7. 提案書作成のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 提案書の目的、押さえておきたいポイント <ul style="list-style-type: none"> ●提案する相手を意識した提案構成 ●顧客の問題を解決する為の筋道が通っているのか <p>8. プレゼンテーションのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> □ プレゼンテーションの目的、押さえておきたいポイント <ul style="list-style-type: none"> ●当日までに準備しておくこと ●成功への鍵を握る質疑応答での対応
17:00	