

# 営業の基本能力 養成セミナー



## ■参加対象

- 営業部門に配属または配属予定の新入・若手社員
- 新しく営業部署に異動された方
- 営業の基本スキルを習得したい方
- 営業同行を行う技術・サポート部門の方

## ■セミナーのねらい

営業パーソンにとって本当に大切な「基本的な考え方とスキル」を学ぶことで、成果を出すための基本能力を身に付けていただけます。営業に配属された新入社員や、人事異動ではじめて営業職に就く方が、自信をもって営業活動に取り組み、営業のやりがいや面白さを理解できるようになっていただけるセミナーです。

- ① 営業の基本を理解し、自信を持って営業に取り組めるようになります。
- ② 営業のプロセスを理解し、プロセスごとに必要なスキルを身に付けることができます。
- ③ 実践的トレーニングによって、営業シーンですぐに使える知識やスキルが身に付きます。

## ■開催日時

2024年 7月 4日(木)～ 5日(金)

2024年 11月 19日(火)～20日(水)

2025年 2月 18日(火)～19日(水)

[時間] 2日間とも 10:00～17:00

## ■形式 Zoomを使ったオンラインセミナー

## ■講師 (敬称略)

**田中 和義** 一般社団法人日本能率協会 専任講師  
営業力強化コンサルタント  
株式会社エス・シー・ラボ 代表取締役

## ■参加料(税込)

- 法人会員…101,200円/1名
- 会 員 外…115,500円/1名

プログラム 2日間とも 10:00～17:00 (昼食時間 12:00～13:00)

### 1 日目

#### 1. 営業パーソンとしての心得

- ・営業の目的を理解する
- ・営業のやりがいについて
- ・顧客満足とは何か
- ・課題解決型営業について理解する
- ・営業の事前準備について (商品知識、顧客理解など)
- ・見込み客を定義する
- ・営業のたびに振り返る (PDCA サイクルを廻す)
- ・情報を共有する
- ・(参考) 成果を出せない営業パーソンの特徴を知る

#### 2. 営業パーソンに必要なマナーを習得する

- ・表情、挨拶の仕方、身だしなみ
- ・言葉遣い、敬語、席次について
- ・相手の話の聴き方 (お客様に語らせる傾聴スキル)
- ・お客様訪問時のマナー
- ・お客様来客時のマナー

#### 3. アポイントメントを獲得する

- ・アポイント獲得の手段について
- ・アプローチリストの対象を選ぶ
- ・アポイントがいただけるトークスクリプトを準備する 演習・ロールプレイ

#### 4. お客様の心理変化ごとに必要な 8つの営業スキル(営業プロセス)

- ・お客様の警戒心を払拭する(印象力)
- ・お客様が親しみを覚える(雑談力)
- ・お客様が商談に興味を持つ(動機づけ力)
- ・お客様が自身の不満・不便・不安を打ち明ける(傾聴力)
- ・お客様が真のニーズに気付く(質問力)
- ・お客様が選択する(プレゼンテーションスキル)
- ・お客様が決意する(クロージングスキル)
- ・お客様と長い信頼関係を構築する(フォロー力)

#### 5. 印象力を高める

- ・初対面のお客様に好感を与える第一印象を磨く
- ・お客様の記憶に残る名刺交換の手法
- ・簡潔で印象的なつかみトークをつくる (エレベーターピッチ) 演習・ロールプレイ

#### 6. 雑談力を高める

- ・お客様との心理的距離を詰める雑談効果について
- ・ラポールスキルを習得する
- ・雑談の12の鉄板ネタ
- ・お客様とすぐ仲良くなれる3つの最強ネタ 演習・ロールプレイ

### 2 日目

#### 7. 動機づけのスキルをマスターする

- ・お客様が商談に興味喚起させられる動機づけ効果を理解する
- ・成功事例を魅力たっぷりに伝えるトーク 演習

#### 8. ヒアリングスキルを強化する

- ・傾聴力の考え方と効果を理解する
- ・お客様にたくさん話していただく積極的傾聴 (アクティブリスニング)のスキルを身に付ける 演習
- ・質問力の考え方と効果を理解する
- ・お客様に考えていただく拡大質問 (オープニングエスチョン)のスキルを身に付ける 演習
- ・お客様のニーズを正確に把握する
- ・ニーズを正確に把握するためのヒアリング・フレームワーク 演習
- ・受注のために必ず押さえてほしい6つの確認事項(BANTCH)について

#### 9. 効果的なプレゼンテーションスキルを身に付ける

- ・プレゼンテーションの3要素を理解する
  - ① プレゼンス(営業パーソンの存在感と雰囲気)を演出する
  - ② シナリオ(提案内容が効果的に伝わるシナリオ)設定を考える
  - ③ デリバリー(伝える技術)を身に付ける
- ・プレゼンテーションの3要素に必要なスキルを身に付ける
  - ① 提案を魅力的にする表現方法
  - ② ヴォーカル面のポイント(声の大きさ、スピード、間のおき方など)
  - ③ ビジュアル面のポイント(表情、アイコンタクト、ジェスチャー) 演習・ロールプレイ

#### 10. クロージングスキルを身に付ける

- ・クロージングの基本テクニック
- ・クロージングを成功させるためのコツ
- ・クロージングにおける注意点

#### 11. お客様をフォローし、長い信頼関係を構築する

- ・お客様フォローの目的と考え方
- ・具体的なフォローの方法

#### 12. セミナーの振り返りと質疑応答 12

- ・セミナーの振り返り
- ・質疑応答
- ・セミナー受講のまとめシート記入

※内容は、変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

