30 営業担当者入門セミナー

対象

- 営業経験が浅い方、新入社員の方
- 営業部門へ転属した方
- 営業の基本を身につけ、自分なりの営業スタイルを確立したい方

ねらい・特徴

◆ 営業に必要な

- ① 「実践的な営業行動の進め方」
 - ② 「有効な“営業ツール”のつくり方」
- を自分のものとして習得していただきます。

- ◆ 目標達成型の即戦力となる営業パーソンを目指し、職場ですぐ活用できる実践的なスキルを身につけることができます。

会期・開催地

会場(東京) 2022年10月26日(水)～27日(木)

講師 (敬称略)

名倉 康裕 (株)販売開発研究所 所長

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員: 102,300円/1名

会員外: 114,400円/1名

(注)テキスト(資料)・昼食費が含まれております。

受講者の声

- 営業経験が全くなくても理解しやすく、ロープレで実践練習することで営業のイメージを掴めたとし、他の企業の参加者から学ぶ事も多かった。
(化学・薬品)
- 営業マンとしての基礎知識、月間・週間行動計画など実際に会社で使えるツールがわかり、今後やる必要がある事が学べて非常に役立った。
(電機・機械)
- 今まで営業経験の無い自分でも、ロールプレイングを通して実際に商談の場に立っているようだった。回数を重ねる毎に改善点が克服できたことが嬉しかった。(食品)

プログラム

(昼食12:00～13:00)

時間	1日目
10:00	<ol style="list-style-type: none"> 1. 営業の基本姿勢 第一人称行動の実践 <ol style="list-style-type: none"> (1) 否定語を使うな (2) 消極的になるな (3) 頭でっかちになるな 2. 基本行動指針の3要素 <ol style="list-style-type: none"> (1) 応用力を持ち、視野を広げる (2) 実行力ですぐに対応行動 (3) 協調性で連携プレーの実践 3. 受注型営業からメリット提案型営業へ <ol style="list-style-type: none"> (1) 三輪車の体制から四輪車の体制へ (1) 営業変革「受け身」から「提案」へ (3) 情報収集から開発へ 4. 今、営業に必要な5Sポイント <ol style="list-style-type: none"> (1) Speed (早く): すべて数字で把握し、素早い対応行動 (2) Sincerity (まごころ): お客様に喜び・楽しさ・満足を与える仕組みづくり (3) Steady (確実な): 計画性のある仕事の進め方＝「行動計画」の立て方と管理ポイント (4) Safety (安全): 安心感を与え、信頼と信用を得る「クレーン対応」の具体的な進め方 (5) Smile (笑顔): 陽気に・楽しく・ケジメある営業活動
17:00	
時間	2日目
9:30	<ol style="list-style-type: none"> 5. 営業工程20段階のツールと活用方法 <ol style="list-style-type: none"> (1) 購買決定権者を見極める (2) 与信管理の重要性とポイント (3) アプローチブックの活用 (4) メリット表の使い方 (5) 他社比較表の活用方法 6. 営業装備(ツール)の整備の必要性と作成 <ol style="list-style-type: none"> (1) 標準装備のポイントと活用方法 (2) 応用装備のポイントと使用方法 (3) 車中装備のポイントと使用方法 (4) 社外秘リストのポイントと注意点 7. 見込客リストの作成 <ol style="list-style-type: none"> (1) 見込客ABCのランクのつけ方 (2) 既存客から横展開で見込市場をリスト化 (3) 見込客ランクから行動計画を立てる 8. 行動計画の必要性和書き方・個人別作戦会議 <ol style="list-style-type: none"> (1) 行動計画の目的と種類 (2) 月間行動計画の立て方 (3) 進捗管理の仕方 9. ロールプレイング I <ol style="list-style-type: none"> (1) ロールプレイングの目的と実践ポイント (2) ロールプレイングの実践 10. タイプ別営業トーク <ol style="list-style-type: none"> (1) セールス基本話術 (2) お客様タイプ別アプローチ法 (3) 営業基本話術Q&Aの活用の仕方と作成 11. ロールプレイングII <ol style="list-style-type: none"> (1) Q&A活用ロープレ 12. 考働指針 <ol style="list-style-type: none"> (1) 仕事の姿勢と行動指針 (2) 営業行動指針
17:00	