

社内研修のご案内（御社の社内で行うオリジナル研修のご案内です）

できる営業を育てる！

営業研修のご案内

下手な営業を抱えていると会社の損は拡大するばかり

商品力や技術力で他社と差異化するのには困難な時代！営業力の有無こそが要！
 一方下手な営業ばかり抱えていると、会社の機会損失は増すばかり！
 今からでも遅くない、御社の営業をとことん鍛えよう！

こんな困った営業、御社にはいませんか？

- その1 あれだけの優良顧客なのになぜこんな少ない受注なの！顧客ニーズの突っ込みの甘さ？
- その2 あれだけの大切な顧客になぜもっと訪問しないの！もしかして相性が合わないから？
- その3 大した受注は見込めない顧客なのに、なぜこれだけの手間ひまをかけているの！
- その4 営業活動といっても、大半が移動時間じゃないの！
- その5 納品だ、アフターフォローだ、時間がないだ！でも本音は新規開拓をしたくないからでは？
- その6 一方的なセールストークだけの営業、これならカタログ送付だけで十分では？
- その7 お客様に対して「ご苦労様です...」。彼が営業にいくほどわが社の恥が広がるだけ！

すべて実例です。他人事では済まされません。御社ではどうですか??

できる営業になるための7大要素

顧客の成長発展を心から願う

顧客からの信頼を得られる

“真摯さ”

“教養と礼節”

顧客の成長発展を心から願う

ムダな営業活動はしない

プレゼンとヒアリング両者に長けた

“提案力”

“戦略思考力”

“コミュニケーション力”

安易さやラクさに甘んじない

常に物事を学び続けられる

“セルフマネジメント力”

“継続学習力”

“できる営業”を育てませんか！是非裏面をご参照ください！

回数	日程	プログラム
ヒアリング		研修に先んじて弊社担当講師が御社に伺い、以下につきヒアリング、現状把握をします。 ①これからの営業戦略は？ ②営業社員に求めることは？ ②今の営業社員の問題点は？ ④研修で何を鍛えたいのか？
第1回	1日目	1. 営業に託された偉大なる使命を知る ・営業力こそ、あなたの会社成長の命運を握っている 2. できる営業とそうでない営業の違い ・業種業態の違いを超えた「できる営業共通の特徴」を振り返る 3. できる営業になるための商談力向上訓練 ・まずはマナーの振り返りから ・商談導入からクロージングまで
	2日目	4. できる営業になるための行動管理力、顧客管理力訓練 ・営業は自分の行動を自己管理できなくてはならない ・顧客のABCランクづけと対応方針立案のしかた 5. できる営業になるための自己啓発プラン策定
第2回	1日目	6. できる営業になるための提案力訓練 ・顧客を知る、顧客のあるべき姿を考える ・顧客のあるべき姿具現化のために、わが社は何を提案できるのか ・これからの提案営業には欠かせない企画書作成訓練
	2日目	7. できる営業になるためのクレーム対応訓練 ・クレームに対して前向きな姿勢を持つ ・クレームへの真摯な対応こそが本当の信頼関係を構築する ・クレーム対応に対する理想のステップを修得する
成果報告会		受講した営業社員ひとりひとりが、経営トップ、営業幹部に対して以下をプレゼンテーションします。 ①研修で何を学んだのか ②自分の行動は具体的にどう変わったか ③これから業績向上と顧客満足のために何をするのか

お問い合わせから企画提案までお気軽にお問い合わせください

QRコードは
こちら



お問い合わせ

URLは
こちら

<https://reg18.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=nekf-ldkgpe-1648b29f41f462760deaae4cdc248144>