

中堅営業マン研修

対象：中堅営業マン 日数：2日

CS S (コンサルティング・セールス・スキル)

中堅営業マンとしての役割の確認と理解、セールス基本スキルの理解と習得を目的とし、意識変革・行動変容の契機にする。

研修カリキュラム

1. 中堅営業マンとしての
営業管理の基本
 - (1) 情報管理と市場調査
 - (2) 効率の良い営業活動
 - (3) 担当地区管理
 - (4) 顧客管理の徹底
 - (5) 中堅営業マンとしての役割
後輩指導
率先垂範

2. CSマインドを理解し
定着させる為に
 - (1) 自社を取り巻く業界の現状
 - (2) CSの目的
 - (3) CSマインドの徹底
 - (4) 顧客継続率を高める為には
顧客サービスの徹底
顧客管理の徹底

3. 提案型セールスの実践
 - (1) CS Sの流れと各段階
CS Sの2大精神基盤
CS Sの商談技術
CS Sの各段階
 - (2) 顧客ニーズとセールスポイント
自社のセールスポイント集
(競合他社比較)
主力商品(推進商品)の
セールスポイント集
 - (3) 新規訪問スキルの実践
主導的な状況質問の展開
一步譲って人間関係づくり
問題提起 ニーズの把握
セールスポイントの展開

VTR収録
グループコメント/講師コメント
VTRリプレイ

4. まとめ