

# 営業マン研修

対象：初級～中堅 日数：3日

## 新規訪問コース

お客様は商品イメージだけで取引（購入）を決定する訳ではなく、第一線の営業マンのパーソナルセリング能力にかかる比重が大きい。厳しい企業間競争を勝ち抜く為には営業力の強化こそが、最重要課題となる。そこで、第一回目としてスキルとマインドの両面から指導する。特にスキルについては提案型セールスの体系と流れを理解し、新規訪問の実践スキルを習得する。

## 研修カリキュラム

### 1. 提案型セールスの基本

- (1) C S Sの必要性
- (2) C S Sの定義
- (3) C S Sの流れ
- (4) C S Sの各段階

### 2. 商談を支える基盤

- (1) ビジネスマナーの習得
- (2) コミュニケーション能力の向上
- (3) コントロールする意識を持つ

### 3. 新規訪問スキル【実践編】

- (1) 受付の突破  
ごあいさつ(名詞)
- (2) 主導的な状況質問の  
展開方法
- (3) 一步譲って人間関係づくり

ロールプレイングの実施  
VTRでのリプレイ  
グループコメント  
講師コメント

～ 3.のつづき ～

### (4) シナリオ作成

【個人作業】

推進商品決定  
顧客の情報  
問題提起  
ニーズの把握  
セールスポイント  
顧客メリット  
クロージング

### (5) ロールプレイングの実施

作成したシナリオによる  
ロールプレイングの実施

ロールプレイングの実施  
VTRでのリプレイ  
グループコメント  
講師コメント

ロールプレイングのつづき

ロールプレイングの実施  
VTRでのリプレイ  
グループコメント  
講師コメント

### 4. 営業活動に有効な

セルフトーク

- (1) セルフトークとは
- (2) 自分に影響を与える  
言葉を分析する
- (3) 有効なセルフトーク

### 5. まとめ