


問題解決を売る「営業力パワーアップ講座」

1. **ネライ**：御用聞き営業から情熱型営業・提案型営業へ、そして提案型・コンサルティング営業へ…。 お客様に直に接する営業パーソンにソリューション（問題解決）を売るやり方を学びます。

2. **対 象**：第一線営業パーソン

3. **カリキュラム**：(研修日数：3日)

研修メニューに戻る場合は、左上のブラウザーの戻り矢印  をクリックしてください。

	研修内容	研修の方法
第一日	<p style="text-align: center;">突破力をもつ営業活動の実践</p> <p>1. 営業パーソンの行動スタイル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・時代の要請と営業スタイルの変遷 ・自分の営業スタイルの利点・不具合点 <p>2. 情報収集と意思決定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・標的顧客と顧客情報 ☆自分の ID（情報収集—意思決定）判定と対策 <p>3. 提案型—コンサルティング型営業を実践するには</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業パーソンが売るもの ・会社—事業方針の特徴ある事実・強み ・ソリューション（問題解決）と商品売る ☆会社を売る ☆星自分を売る ☆商品の持つベネフィット（効用） 	<p>情報提供</p> <p>情報提供 自己診断</p> <p>情報提供</p> <p>演習 ロールプレ 演習</p>
第二日	<p>4. 反対報酬のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談に出てくる断り文句 ・顧客になる前の疑問、心配、不安へ対応 ☆反対の言葉をあげる ☆反対の理由をセグメントする ☆応酬話法を作成する 	<p>情報提供</p> <p>演習</p>
第三日	<p>5. ホンネの商談に持ち込むには</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報交換から商談の核心へ ・商談締結へリードする ☆勝率を高める見込客対応 <p>6. 関係者を納得させるプレゼンの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一発勝負へ成功の方程式 ☆プレゼンプランの作成 ☆プレゼンの実施 	<p>情報提供</p> <p>ロールプレ</p> <p>情報提供 演習 ロールプレ</p>