

第9回 営業力基礎講座 登竜門

公開講座レポート

2017年6月22日・23日開催



講座の様子

専門商社、製紙メーカー、建築施工会社など、今回も多様な業種の営業担当者の方に受講頂きました。営業の初級者でもお客様や上司から「やるな！」「さすが！」と言われる行動を身に付け、営業担当者としての「土台」をつくるのが登竜門の大きな目的です。

1日目は、講義中心の構成ながら、商談プロセスへの理解を深めて頂くためポイントごとに「アイスブレイクシナリオ作成」「傾聴リレー」「仮説構築演習」などを取り入れて進行了。最後は、講師（お客様役）を相手に電話をかけてアポイントを獲得する演習を繰り返し行い、結果全ての受講者が「アポイントが取れるパターン」「断られても次につながる対応をするパターン」の両方を実践することができました。

2日目は、用意したケースを元に、架空の会社の営業担当者としてお客様（講師）との商談のシミュレーションに臨みました。複数回の演習を通じて、前日に学んだ事前準備からアプローチ・ヒアリングまでの商談プロセスを全受講生が実践し、個別フィードバックも行いました。最後は、ヒアリングした情報を基に提案構築とプレゼンテーションを行ない、優勝チームを決定しました。

1日目カリキュラム

0. オリエンテーション
1. 営業マインドセットアップ
 - 1) 企業にとっての営業とお客様にとっての営業
 - 2) できる営業とできない営業の違い
2. 商談プロセスの理解
 - 1) 商談を効果的に進めていくために理解すべき、2つの行動と1つの能力
 - 2) 営業初級者に必要な6つの行動と4つの能力
3. 事前準備
 - 1) 事前情報からお客様を想像する
 - 2) 効果的にアポイントをとる
4. アプローチ・ヒアリング
 - 1) アイスブレイク、商談目的を伝える
 - 2) 魅力的に自社紹介をする
 - 3) 顧客ニーズを引き出す質問
 - 4) 問題・ニーズの共有と合意
 - 5) 次回の宿題をもらう
5. 帰社後の報告
 - ※ 1日目の最終演習
 - 翌日の商談シミュレーションに向けた、講師相手の実践型電話アポイント獲得演習

2日目カリキュラム

6. 商談シミュレーション
 - 1) シナリオ作成
 - 2) アポイントとり
 - 3) 訪問シミュレーション
 - ① アイスブレイク
 - ② アプローチ
 - ③ ヒアリング
 - 4) 報告書作成
 - 5) 上司への報告演習

※上記シミュレーションを繰り返して実施
7. 提案構築演習
 - 1) 提案の方向性検討
 - 2) 提案構築
 - 3) 発表
8. 表彰
 - 1) 採点結果発表
 - 2) 最優秀チーム発表
 - 3) 講師解説



受講者の声・気づき（アンケートより抜粋）

- 事前準備
有用な情報の見極め方、情報の活かし方、仮説を立てる・シナリオを作成することの大事さ、など
- アポイント
セールス臭を出さないこと、自分都合・一方的に話さないこと、次につながるトークをすること、など
- アプローチ・ヒアリング
アイスブレイクの大事さ、質問の使い分け方、お客様の返答を受け止めそこから掘り下げること、など
- 上司への報告
要点をまとめること、結論から話こと、短時間で言うこと、曖昧でなく正確な情報を伝えること、など
- 提案構築・プレゼン
分かりやすく・堂々と伝えること、内容のまとめ方、資料だけ見ずに自分の言葉で伝えること、など

お問い合わせ先

株式会社エル・ブレイン

☎ 03-6273-2191
✉ info@elbrains.co.jp
🌐 www.elbrains.co.jp

セミナー情報やこれまでの研修実績は、弊社ホームページにてご確認頂けます。いつでもお気軽にお問い合わせください。