

# 戦略的営業強化研修

企業の収益が厳しくなり、競争がひしめく中で差別化しなければならない環境です。既存のお客様に対する付加価値を高める努力が必要です。新規のお客様に対してはまたとないリプレースのチャンスです。

企業の強さの根源は営業です。いくら良い商品を持っていてもお客様に認めてもらえなければ、存在価値がありません。営業スタンス、戦略、マーケティング、競合との戦い方、新規開拓の方法など、営業コンサルティングのプロフェッショナルが各業界の実情に合わせ、実践的に指導いたします。法人営業において営業変革がなかなか進まない会社・売り上げ拡大・営業利益率を高めたい会社に、是非お勧めします。



## ■目的

- ・営業の提案力を強化し、営業付加価値の向上、他社との差別化を高める
- ・既存顧客先との関係強化、およびシェアアップを実現する
- ・新規先の営業開拓力強化、顧客数拡大を実現する
- ・その企業らしい営業スタイルの確立と営業工程ごとの活動の標準化、共通ツールの提案、効率化を図る
- ・営業リーダー、営業管理職の部下指導力を高める
- ・研修だけにとどまらず、営業課題についての整理、解決方法のアドバイスが受けられる

## ■対象

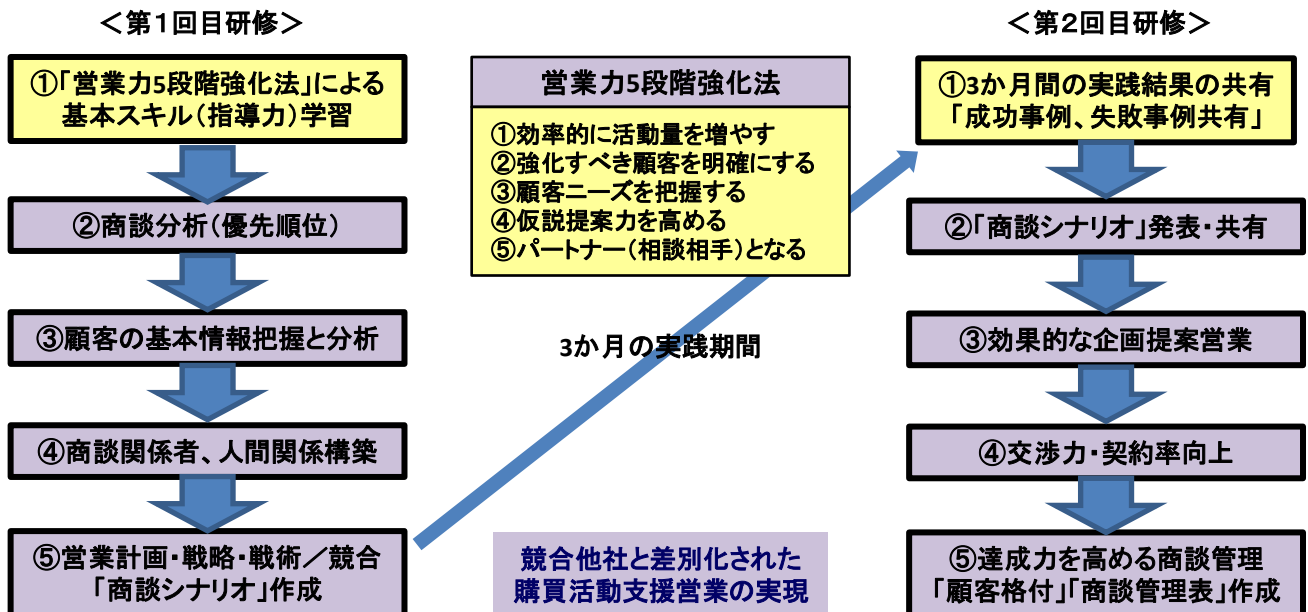
- ・法人営業 営業リーダー（営業マンの中で影響力のある指導的立場）
- ・営業管理職

## ■基本料金

1泊2日研修×2回 160万円（1か月1回×4回も可能）

- ・営業課題共有会実施（事前取材）
- ・1日8時間研修2日間×2回（実践期間3ヶ月空ける）
- ・終了報告会（報告書提出）

## ■主な内容



## 事前事項

営業課題共有会実施 事前取材2~3名+社長(営業責任者)面談  
貴社の営業プロセスを確認の上、実情に合ったプログラムを実施いたします。

## プログラム内容

### 第1回目 基本スキル理解編 内容案

- ①「営業力5段階強化法」による営業基本スキル(指導力)を学習する
- ②商談を分析して商談の優先順位をつける(「商談ポテンシャル分析シート」活用)
- ③顧客の基本情報を整理、競合分析を行い、利点と障害を明確にする(「顧客情報整理シート」を作成)
- ④商談関係者を明確にする(「商談関係人脈相関図」を作成)
- ⑤営業戦略を明確にし、営業計画を作成する(「商談シナリオ」を作成)

※商談進行はツールを使って標準化を進める(ツールは貴社用にご提案いたします)

※毎月実践による結果を共有、次のステップにつなげます

### 第2回目 応用スキルフォロー編 内容案

- ①3か月の実践期間の共有  
成功事例、失敗事例から営業経験を拡げる
- ②「商談シナリオ」を持ち込み発表、共有する  
プロジェクターで共有し、指導を行う
- ③効果的な提案営業を学ぶ  
的確なキーマン設定と情報収集力で障害を取り除く提案営業、「購買支援営業」(「新規商談進行管理表」を活用)
- ④交渉力・クロージングスキルの強化(「クロージングチェックシート」の活用)
- ⑤顧客関係性に基づき顧客格付け実施  
関係性向上のための課題の明確化(「商談総量管理表」の活用)

※実践による結果を共有、商談指導方法、ツールの活用法を定着させます

※実践イメージ:座学だけではなくインタラクティブセッション進行で、「アクションラーニング+PDCA型研修」で実践および検証が可能な研修スタイルとする。

※日常活用できる貴社オリジナルの営業管理ツールを提供し、共通言語、指導ツールとして定着させる。営業活動の効率化、商談指導方法の標準化につなげてもらう。

※実際の具体的な営業案件に対するアプローチを、原理原則に基づいた実践的な指導を行う。

※研修終了後は、研修レポートを上司に提出してもらい、その後の行動変革を日常の具体的な目標設定に連動してもらう。

## 研修終了後

研修終了後、報告会にて営業人材の特徴と営業組織の課題と解決方法のための処方箋を提案します。

