

# 営業力強化基本研修

企業の収益が厳しくなり、予算・業者の選定も常に見直しが行われる環境です。既存のお客様に対しては、提案営業を行い、常に付加価値を高める努力が必要です。新商品の販売や新規のお客様に対してもアプローチを強化しなければなりません。

属人的な営業を標準化させ、自社らしい営業スタイルの構築を支援いたします。そして優位性を認められ、お客様との関係性を高める営業に進化します。売り上げ拡大に向け、営業の基本を見直したい企業様に、経験豊富なコンサルタントが、その企業様の営業現場に即した実例を取り込みながら研修を進めます。御用聞き営業から提案営業にシフトしたい企業様、新規開拓を推進したい企業様にも是非お勧めいたします。



## ■目的

- ・属人的な営業を標準化し、営業力の底上げを図る。
- ・御用聞き営業から提案営業へ進化する。
- ・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管理、効率化を図る
- ・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

- ・標準的な営業マン
- ・指導的立場にある営業リーダー

## ■基本料金

基本料金 160万円(4回) / 80万円(2回)

- ・営業課題ヒアリング(事前取材)
- ・1日8時間研修 4日間(月1回 期間4ヶ月)または、2日間(月1回 期間2ヵ月)
- ・終了報告会(報告書提出)

## ■主な内容

- ・現状把握／ポジショニング分析／3C分析／SWOT分析／ランチェスター戦略
- ・営業力5段階強化法を基本に、提案営業、問題解決型を学ぶ
- ・課題設定力、問題解決力
- ・対人力、顧客関係強化法
- ・営業活動標準化、組織学習、ナレッジマネジメント
- ・実践で活用できる様々な「営業管理ツール」を提供

### 営業力5段階強化法

- ①効率的に活動量を増やす
- ②強化すべき顧客を明確にする
- ③顧客ニーズを把握する
- ④提案力を高める
- ⑤課題解決力を高める

### 営業マンスタイル4分類

#### ①啓発型

顧客のまだ気付いていない課題を提案し、解決策を提示する。

#### ②問題解決型

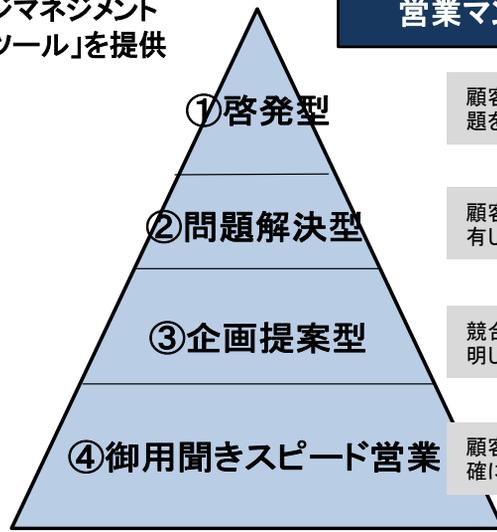
顧客の立場に立って、問題を共有し、問題解決を請け負う

#### ③企画提案型

競合他社より優れている点を説明し、商品の使い方を提案する。

#### ④御用聞きスピード営業

顧客の注文に対して、早く、正確に応える。



事前事項

営業課題事前取材 受講対象者2~3名  
社長(営業責任者)面談

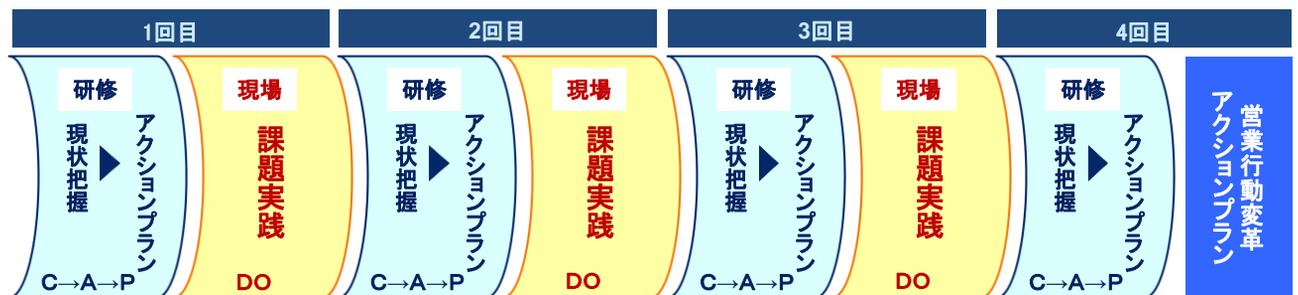
プログラム内容

《営業スキル講座》

《活用分析例/グループディスカッション》

1ヶ月目	<p><b>営業マンスタンス</b> 環境変化、営業とは何か？営業の基本スタンス 現状分析、危機意識、ビジョンの共有 営業マンレベル4分類を学ぶ キャリアの高め方、目指す姿の明確化</p>	<p><b>現状把握</b> Gディスカッション： 「営業マン必須のビジネスマナー」 or「売れる営業マンはどこが違うか？」 自社の強み、弱みの整理(自社SWOT分析)</p>
2ヶ月目	<p><b>営業力を高める基本手順1、2、3</b> ①営業活動量を上げる ②顧客の明確化、戦略立案 営業戦略とは「顧客軸×商品軸」 ③顧客の情報把握 対人力、コミュニケーション力強化、質問力</p>	<p><b>営業の問題整理</b> 「営業活動分析」 「商談分析シート」「顧客分類整理」 「商談関係人脈相関図」 Gディスカッション：営業活動の問題整理</p>
3ヶ月目	<p><b>営業力を高める基本手順4、5</b> ④顧客ニーズの明確化、提案力とは ⑤付加価値、顧客との関係性を高める ロジカルシンキング、問題解決力</p>	<p><b>顧客との関係性強化</b> 「ダブル3C分析」 「商談シナリオシート」宿題 Gディスカッション：営業課題解決方法議論</p>
4ヶ月目	<p><b>営業スタイルの確立</b> 効果的な仕事の進め方、営業計画の立て方 営業活動標準化、ナレッジマネジメント プレゼンスキル、組織営業の進め方 交渉力、クロージングスキル</p>	<p><b>個人行動変革</b> 「商談シナリオシート」共有 「クロージングチェックシート」 「新規商談管理表」 決意表明：「個人営業活動変革宣言」</p>

※集合研修と職場実践を繰り返しながら(P - D - C - Aのサイクルを回す)、毎月着実にレベルアップを図る。  
※最終的には「営業活動変革宣言」を人事評価の課題設定に連動させ、目標管理の対象として上司とコミットする。



事後事項

報告書提出  
終了報告会 課題共有と営業強化のための解決方法の提示

