

「営業力向上研修～実践応用編～」 開催のお知らせ

タイトル	営業力向上研修～実践応用編～
ねらい	営業パーソンに必要なスキルを、ロールプレイングを通じ習得する講座です。どのように話すのか？身振り手振りはどうしたら？など、細かく指導いたします
対象者	営業力を身に着け「売れ続ける」営業パーソンを目指す方
日程	第1回 2018年9月14日(金) 13:00～18:00 第2回 2018年11月13日(火) 13:00～18:00 (全2回)
会場	㈱ウーブル・ロールモデル研究所 研修ルーム 広島市中区袋町5-5袋町アレービル3F
費用	一人 200,000 円(税込)
内容	<p>【第1回】</p> <ol style="list-style-type: none"> 顧客のライフスタイルのヒアリングとその人に合わせた《効用》とは？ <ol style="list-style-type: none"> 「使う場面」に合わせた「効用」の説明 お客様の心に残る説明・説明の“山”を作る 顧客が知りたい商品情報とは？ <ol style="list-style-type: none"> 商品知識の習得法と自己管理の重要性 「競合商品」との「違い」や「優位性」のプレゼンテーション方法とは？ 個別ロールプレイングの個別振り返り→個別診断 あなたの「お客様」理解力……自己判断テスト 「顧客作り」＝「継続的な取引や固定的な商談」＝「みえない資産」 あなたの営業スタイル発見！ 「営業担当者本位の営業」と「お客様本位の営業」の違い(ロールプレイング) 社会心理学入門……ターゲット層の理解 お客様の心理変化の過程 「感じの良い人だ」→「役に立ちそうだ」→「するどいな」→「よく理解している」 →「私の課題が分かってきた」→「話して良かった」→「解決できそうだ」 →「疑問や不安が解消した」→「やっぱり間違いない人だ」 成約前のお客様からの反対反論克服法とタイプ別見分け方 タイプにあわせたクロージング法(ロールプレイング) まとめ <p>【第2回】</p> <ol style="list-style-type: none"> 商談の成功・失敗は何で決まっているのか？ <ol style="list-style-type: none"> 営業実績決定要因の分析 営業実績決定要因と営業マンの行動特性

	<p>③営業の3原則とお客様満足の関係</p> <p>2. 商談力分析</p> <p>①商談成功率とは</p> <p>②営業プロセス分析・診断</p> <p>③活動上の自己課題……分析・把握→修正後のロールプレイング</p> <p>3. 営業活動力分析</p> <p>①活動係数分析</p> <p>②チャート分析</p> <p>③時間分析</p> <p>4. 商談スキル向上ロールプレイング</p> <p>①アプローチ</p> <p>②ヒアリング</p> <p>③プレゼンテーション 段階ごとの実践的ロールプレイング</p> <p>④折衝・クロージング</p> <p>⑤回収・トラブル処理～個別評価表の作成～</p> <p>5. 営業プランの立て方《Ⅰ》……自らの商談の段階的デザイン法 商談の可能性 ～ 商談の優位性まで</p> <p>6. 効果的な営業デザインとは？</p> <p>①計画遂行のための営業プロセスごとの目標の立て方</p> <p>②キーマン把握</p> <p>7. 人や自社の強み・弱みの分析&競合他社分析</p> <p>8. 営業プランの立て方《Ⅱ》……自らの商談の段階的デザイン法 談の優位性確保 ～ 抵抗排除 ～ クロージング ～ アフターフォローまでの ロールプレイング</p> <p>9. 営業デザインカアップの為のロールプレイング</p> <p>①ペアロール</p> <p>②グループロール</p> <p>③全体ロール</p> <p>10. 個別指導と指導のポイント</p> <p>11. まとめ</p>
--	---

* お申込みの締切りは、8月17日(金)です。

* 3名以上での開催とさせていただきます。

お申込み・お問い合わせ先
 (株)ウーブル・ロールモデル研究所
 広島市中区袋町5-5 袋町アレービル3F
 TEL 082-248-0333 FAX 082-248-0030

研修申込書
(営業力向上研修～実践応用編～)

平成 年 月 日

ふりがな			
受講者氏名			
お勤め先 :	所属部署 :		
ご連絡先	ご自宅 / お勤め先 (いずれかに○印をお願いいたします) 〒 TEL : FAX : Mail :		
メッセージ	ご質問等ございましたらご記入ください。		

* 複数でお申込みの場合はコピーしてお使いください。

* 3名以上でお申込みの場合はメッセージ欄に代表者のお名前をご記入ください。

* 受領確認のご連絡をさせていただきます。