― お客様はこんな営業マンから購入したい ―

指名される営業マンがやっていること

対 象	定 員	時 間	形 式
営業担当者	30名 ＊	半日（4時間）	スクール型
	＊参加人数、研修時間 等、ご相談に応じます。		

目 的・効 果

～ 営業の質（成果）を左右するのは、お客様とのコミュニケーションの質 ～

営業の基本となるコミュニケーション力：「気持ちを受け取る力」と「気持ちを伝える力」を鍛える研修です。

“人が基本”の営業業務を総点検！人と人との関わりから商機が生まれるということを理解し、それに値するコミュニケーション（の質）に必要な考え方とやり方を学ぶ。

営業の局面（シーン）における円滑な商談・折衝のポイントを確認しながら、お客様に指名される営業マンとしての“ふるまい”（営業マナー）の修得を目指す。

― お客様に指名される営業マンのコミュニケーション力を身に付ける ―

- “人が基本”の営業業務の本質がお客様とのコミュニケーションにあることを理解する。
- 「人と人の関係から生まれる商機」を掴むために必要な考え方とやり方を学ぶ。
- 具体的な営業の局面をテーマに考察・演習し、実務スキルとして習得する。

プログラム	（ねらい・内容）
1．営業が“人”である理由 ・「AIには、営業はできない」は本当か？ ・“人”だから生まれる商機を生み出せているか？	1. “人”がやるからこそ生まれる商機について考察を深め、日常業務においてそれに値する行動がとれているかを振り返る。
2．指名される営業マンのやっていること ・期待を察知するために… ・期待に応えるために… ・本当の営業は「期待を超える」先にある	2. 商機を生む（指名される）営業マンの考え方・やり方を学ぶ。 「期待に応える」から「期待を超える」へ変遷することによって広がる可能性を理解する。
3．営業時の“ふるまい”（営業マナー） 【事前準備】 ～営業は事前準備が8割～ 初回訪問に必要なもの / 仮説を立てる 【訪問時】 ～伝えるために、聴くに徹する～ 自己紹介でペースを掴む インタビューで引き出すもの 【アフターフォロー】～お客様の決断を応援する～ ★ ご購入後のフォローアップ	3. 営業プロセスの局面（シーン）ごとに事例を見ながら、円滑な商談・折衝のポイントと適切な“ふるまい”を理解する。 「自信を持ってお勧めできる」自分であること 提案通りにお客様の夢は叶っているか（約束を守れる営業として必要な行動）
4．シミュレーション&ロールプレイング 価格交渉（値引き競争）／ クレーム対応	4. 実際の営業場面をテーマに、シミュレーション&ロールプレイング。

Copyright（C）2013 Office Cloud ＆ company all rights reserved.