営業を変える商談ツールの作り方

～ 作る過程で営業の質が変わるアプローチツール ～

対 象	定 員	時 間	形 式
中堅～ベテラン 社員	30名程度 ＊	1日 ／ 半日 ＊	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

誰でも同じレベルでお客様と対話できるようにすることで、営業力の平均値を引き上げ、明確な成果を実感できるツールとして注目される「営業アプローチブック」。

高い効果が上がる秘訣は、「営業マン自らが考え、作る」という制作過程にあります。現場で活躍する営業マン自らが、現状を分析し、最も勝率の高いやり方を抽出するという過程を経ることにより、自社の環境にマッチした最も効果的で効率の高い営業ツールが仕上がります。

本講座では、営業アプローチブックを「スライド5枚」でシンプルに作る方法を、記入式テンプレートや豊富な実例を交えつつ、「営業が面白くなる要点」を《効果的なツールの作り方》の視点から解説します。

1．営業マンに、現状を分析し、最も効果的な手法を考察する機会と手法を提供します。

2．自社の環境にマッチした最も効果的で効率の高い営業ツールが見つかります。

3．具体的な営業戦略（ツールと活用法）が見つかり、行動力を加速します。

プログラム

準備編《営業力とツール》

予備知識（キーワード解説）

1. 営業力に直結するツールの秘密！

「営業マンが自ら考え作る」：過程に秘訣あり

「成功例をワザ化する」：営業の総合力UP

「言いたいことがわかる」：伝わるメッセージ

2. “アプローチブック”にできること！

「2つの効果」

- ツールの効果で上がる営業力
- つくる過程で上がる営業力

3. “アプローチブック”は５枚でデキる！

（導入）潜在ニーズの抽出

（展開）解決のヒント

（興味）機能・性能の解説

（実感）事例・活用法

（実働）行動を促す

技術編①《 お客様目線 》

4. 商談の許可を得るキャッチコピー！

☞ お客様の耳を開く

5. お客さまの興味は「自分の未来」にある！

☞ お客様は神様…ではない!?

6. お客さま目線で考える「嬉しい」こと！

☞ 求められているのは嬉しい体験

7. “予想以上”が心を動かす！

☞ 差をつける極意“サプライズ”

技術編②《 行動につながる仕掛け 》

8. 選んでもらって、次につなげる！

☞ 選択肢…選べる自由

9. 実現した後のイメージをリアルに！

☞ 体験・体感・実感・確認

10.“とっておきの２枚”!!

☞ 2つの脳（理性と感性）に訴求する

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