知れば営業が面白くなる!!
成果につながる提案営業の実践
～ 提案営業４つの局面と８つの極意 ～

対 象	定 員	時 間	形 式
新人～中堅社員	30名 ＊	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

～ 営業が面白くなる要点を、どこよりもわかり易く解説 ～

顧客との理想的な関係を築き、高い収益をもたらす『提案営業の手順』を4つのフェーズ（局面）に分け、それぞれの局面における成功法則を2つずつ（計８つ）のエッセンス（極意）に集約して解説。
提案営業が何故に理想的なのか？物売りにならない営業とは？できる営業マンが過当な競争に巻き込まれない理由は？・・・の答えが全て見つかります。
営業の場面（4つの局面）毎に整理し、豊富な実例を交えつつ極意を解説します。「営業が面白くなる要点」が理解でき、提案営業への意欲が向上します。
「見てわかり易い。聞いて面白い。」セミナーで、明日からのやる気に火をつけます。

１．営業の現場にありがちな悩みを解消するポイントをシンプルに解説。
２．これさえ理解してしまえば、明日からの営業が断然面白くなります！
３．営業の質を変える実践手法を探している全ての営業マンにおすすめのセミナーです。

プログラム

１．面白い方の営業とは？
- 価格競争の消耗戦に陥らない
- 付加価値提案による高い収益性
- お客が向こうからやってくる
- 先の見通しがつく計画性

２．できる営業はここが違った
- フォーカス（目の付け所）が違う
- フィールド（勝負する場所）が違う
- アクション（行動の質）が違う

３．提案営業を志すべき理由

理由１　続く、つながる、鉱脈を見つける。
（行くべき先、会うべき人の見つけ方）

理由２　巻き込まれない。振り回されない。
（価格競争の消耗戦から抜け出す）

理由３　売り込まない。押し込まない。
（お願いも圧力も不要なクロージング）

理由４　売る前より、売った後に力を注ぐ。
（過当な競争に巻き込まれない理由）

営業が面白くなる！

提案営業 4つの局面と8つの極意

局面１．見つける
「プロスペクティング と アポイント」
【極意１】 “見込み客(鉱脈)”の見つけ方
【極意２】 “キーパーソン”と会うために

局面２．引き出す
「ファーストコンタクト と インタビュー」
【極意３】 商談の“次元”を変える
【極意４】 “100点提案の答え”を聞く

局面３．揃える
「プレゼンテーション と クロージング」
【極意５】 決め手は“リアルな未来の話”
【極意６】 「決める」のではなく「決まる」

局面４．育む
「アフターフォロー と ファン客化」
【極意７】 ”物売りではない”営業
【極意８】 “四次元の売り上げ”

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