成果につながる 地域密着営業の正攻法

～ 顧客に「ありがとう」と言われる仕事 ～

対 象	定 員	時 間	形 式
新人・若手 社員	30名 ＊	1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

営業の仕事は「ありがとう」と言われる仕事であることを理解し、営業活動に対する意欲を高める。

成熟した市場で深く長くビジネスを展開するための必然的な営業スタイル。地域密着で成果を上げるために、効果的な営業活動の「考え方・やり方」を理解・習得する。

地域密着ビジネスの特徴と、押し売りではない営業の本質（考え方）を理解する。

地域密着営業の実践に必要な提案営業スキル（考え方と行動の要点）を身に着ける。

地域に根差す信用金庫の営業としてのあるべき姿を理解し、業務に対する誇りと意欲を向上させる。

「追いかける」「狩っていく」という旧来の営業イメージの誤解を解き、営業の仕事のやりがいを再確認する。

効果的な地域密着営業の実践に向けて、日々の営業活動における具体的な行動をシミュレートし、明日からすぐに動ける実践力を身に付ける。

プログラム

地域密着ビジネスの正しい営業

1．地域密着ビジネスの特徴と戦略

- 「地域のお客様の暮らし」がマーケット
- 地域密着市場の拡大に必要なこと
- 「お客様の暮らし」に提供できる価値

2．地域密着の営業フロー

- 営業は“誰か”と“何か”のマッチング
- 地域密着営業は、顧客密着営業
- タイミングで変わる商品価値

3．地域密着営業のポイント

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）

② 巻き込まれない。振り回されない。
（競争の消耗戦から抜け出す）

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）

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】 ”押し売りではない”営業
【極意８】 “四次元の売り上げ

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