

“営業トレーニング”プログラムサンプル・コースアウトライン

下記のコースアウトラインは、状況や環境に依存せず、どのような営業にも応用できるテクニックを含んだ構成となっています。プログラムでは「ニーズに基づく営業」といったように一つのスタイルに固執せず、「ウォンツに基づいた」「バリューに基づいた」「コンサルティングに基づいた」営業の進め方等、コースを通して様々な営業戦略を学んでいきます。

青色の部分はオプションモジュールとなっており、チャネルセールスまたはコンフリクトマネジメントに焦点が当てられています。チャネルセールスのモジュールでは、コンサルティングを用いた営業方法を考察し、クライアントの抱える問題解決を提案する営業スタイルを学習します。コンフリクトマネジメントに基づいたモジュールでは、困難な状況下での交渉で応用可能なテクニックを学び、実践を通して交渉スキルの向上を図ります。

従来のコースと同様に、アウトラインはクライアント様のニーズやご要望に応じて変更可能となっております。

コースは2-3日の集中コース、または2時間のセッションを1クラスとした中期コースとしての受講が可能です。

モジュール	アクティビティ & トピック	目的 & 成果
1. リードジェネレーション ¹	<ul style="list-style-type: none"> - 受講者によるリードジェネレーションの発表/発表内容の共有と考察 - 講師によるリードジェネレーションテクニックの紹介 	<ul style="list-style-type: none"> - 最新のリードジェネレーションスキルの習得 - 相互学習による様々なリードジェネレーションの強化
2. コミュニケーションの確立と関係構築	<ul style="list-style-type: none"> - 受講者による「成功事例」の発表と事例内容の共有 - 『信頼関係を築き、よりオープンなコミュニケーションへ発展させるには?』 	<ul style="list-style-type: none"> - 信頼関係を強化するコミュニケーションスキルの開発 - 「共通点」の見つけ方と活用方法の習得
3. 営業ミーティング準備のテクニックとツール	<ul style="list-style-type: none"> - ニーズの把握（ステークホルダー分析グリッド） - 自社製品「独自の売り」の理解（USP分析モデル） - 売り込みのためのバリューカード作成（価値観の明確な言語化） - 『自社の製品価値と顧客のニーズを一致させるには?』 	<ul style="list-style-type: none"> - 分析スキルの強化 - 顧客のニーズ/ウォンツの理解およびUSPとのマッチング方法の学習 - 「バリューカード²」の活用
4. ニーズの抽象化 ウォンツの明確化 バリュー認識	<ul style="list-style-type: none"> - 『情報収集を「正しく」行うポイントとは?』 - ニーズに基づく営業テクニック - ウォンツ及びバリューに基づく営業の紹介 - ニーズ vs. ウォンツ（聞き方&質問テクニック） 	<ul style="list-style-type: none"> - 情報収集テクニックの紹介 - ニーズとウォンツに重点を置いた協調的コミュニケーションの創造 - 複合的営業スキルの強化

1. 潜在顧客獲得のためのアクション

2. 「バリューカード」を使用し、企業価値向上に直結する要因であるバリュードライバー（value driver）を明確にします

<p>4i. 【オプション】 チャンネルセールステクニック (コンサルティティブ営業戦略)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 既存の販売経路をターゲットとする営業強化 - コンサルティティブ営業テクニックの強化 	<ul style="list-style-type: none"> - コンサルティティブスキルの強化（「販売」ではなく「助言・提案」に比重を置いた営業テクニックの習得） - 顧客との関係を活用したアプローチの習得
<p>5. 解決の策定</p>	<ul style="list-style-type: none"> - インパクトを与える売り込み - 信頼感を演出するジェスチャー、トーン、マナーの習得 - 『（準備段階で検討した）USPをどのように強調するか？』 - 『機能性ではなくベネフィットを効果的に訴えるプレゼンテーションとは？』 	<ul style="list-style-type: none"> - 創造的な売り込みの演習 - USPとウオントの関連性を強調したアプローチの考察 - 積極的で直感的な売り込み方法の検証
<p>6. 取引の成立</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 交渉（“YES”を引き出す交渉術） - アサーティブな思考方法および信頼感を高めるテクニックの紹介 	<ul style="list-style-type: none"> - 協調的（Win/Win）交渉を進めるテクニックの強化 - アサーティブスキルの向上と高い信頼感を得るテクニックの習得
<p>6i. 【オプション】 反対意見・コンフリクトへの対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 交渉（“NO”と言わせない交渉術） - コンフリクトに直面した際に有効なテクニックの紹介 	<ul style="list-style-type: none"> - コンフリクト回避方法 - コンフリクトが不可避の場合の戦略の検証（順応的にならずに状況打開する）