

## 営業力強化研修カリキュラム

### 1.電話反響受け

広告の反響を受け見込み客を見つけ、営業効率を高める電話によるアポイントメント。アポイント獲得までを3段階のステップに分け、「この人なら会いたい」と思わせる話術を体得する。

### 2.受付突破

営業にとって高い壁であり、一方で味方につければ戦力倍増となる「受付」。この受付を突破し、キーマンとの面談にこぎつけるための手法をロールプレイを通して体得する。

### 3.自己アピール・レポート

アプローチに成功すれば、商談の70%は成功したも同然。お客様の警戒心を取り除き、心を開いてもらうために大切なことは何か？第一印象の重要性、名刺交換から相手の誉め方までを1から学ぶ。

### 4.セールストーク

セールスパーソンにとって何よりの財産である、相手の興味・関心をつかんで離さない話し方。これを養成するために、相手に最初から最後まで興味を抱かせ、「聞かせる」セールストークを作成。さらに、トーク作成中に自身が販売する商品の魅力を理解し、言葉のみを駆使するトークではなく、「思い」が伝わるトークを体得する。

### 5.反対克服話法

お客様の断り文句を切り返す話法。この話法を駆使してお客様の断り文句を切り返すだけでなく、買う気を湧かせる。ロールプレイを通じて、状況に応じた話法を使えるようにする。

## 6.決め手

「決め手」を打てれば一流セールスパーソンの証拠。契約に持ち込む有効な決め手は、お客様の「買信号」を見抜き、機を逃さず即対応すること。研修を通じて、このセールスパーソンの最大の武器を身につける。

## 7.クロージング

決め手を売った後、最後まで気を抜かず、タイミングを逃さないことが重要となる。ロールプレイ形式でお客様役の講師と対峙し、注文書にサインをもらえるまでクロージングを繰り返す。どの商談においても対応できるようになる。

## 8.売れる営業マンになる為に

売れる・売れない営業マンの違いは何か？ 売れる為に何を意識し、どのような行動とればいいのか？ いついかなる時でもすぐに実行できるよう売れる為の条件を習得する。

## 9.セールス 5 則

訓練で得た成果を継続させるために、職場に戻って何をすべきか。具体的な行動目標を 5 項目作成し、自らの行動規範とします。