営業コンサルティングのご案内

■狙い

営業研修を20数年以上お手伝いしてきた中で、常に忸怩たる思いを抱えていた事があります。それは集合研修の限界についてです。多くの場合、受講生が30人前後での一日研修が主流で、ディスカッションなど参加型の工夫は入れるものの、一日研修が終われば受講生はホッとした表情を浮かべ、翌日には研修内容の8割は猛スピードで忘却曲線に乗り、日々の業務に忙殺されていく……。この現状を打破したい！本当に効果があり売上アップに直結する営業研修を実施したい！と常に考えてきました。

そこで数年前から始めたのが『少人数&短時間』での営業コンサルティングです。確実に受講生の行動変容が起こり、営業に向き合うマインドが醸成され、スキルアップと共に数字が上がる仕組みです。

■運営方法

- ◎受講生（営業担当者）の人数を1クラス4～5人に編成します。
 - ◎研修時間は1回あたり3時間です。
 - ◎研修回数は基本3回実施、インターバルは2週間空けます。
- ※受講生の時間都合によっては、どのクラスで参加しても可能です。編成メンバーがその都度変わっても、それはそれで新たな化学反応が起きて意味があります。
- ◎各回終了後、受講生一人一人の印象を講師所感として報告しますので（終了後3日以内）、今後の育成にお役立て頂ければ幸いです。

■期待される効果

- ◎1クラスを少人数に絞る事で、私が受講生一人一人と真剣に向き合うことができます。ここで沢山の本音や悩み、営業上ぶつかっている壁などが観察でき、的確なアドバイスが可能となります。
- ◎研修時間を3時間に絞る事で、受講生の集中力が増し研修効果が飛躍的に上がります。（もちろん寝ている暇などなく、充実感に包まれた参加意欲が出てきます）
- ◎インターバル間で現場にて取り組む宿題を各回で決め、次回研修で一人ずつ成果発表をします（何に取り組んだのか？その結果、何に気付いたのか？周囲に変化はあったのか？自分自身の内面の変化は？…etc）。これにより「学び→実践→気付き→習得」という好循環が生まれ習慣へと定着していきます。

■研修内容

※受講生の様子を見ながらライブで進めていきますので、内容は微妙に変化します事をご了承ください。

1回目（3時間）

◎まずは一人ずつ以下の2点について自己紹介代わりに話して頂きます。

「この研修で学びたい事」

「営業活動をする上で悩んでいる事」

※これに対して私の体験談を元にコメントし、受講生の様子のある程度つかみます。

↓ここからは商談の基本セオリーについて、講義+ワーク+ディスカッションで和気藹々と進めて行きます。

◎「営業担当者の存在価値を正しく認識する」

◎「商談のヒアリングには3つの山場がある」

◎「ヒアリングのコツを押さえれば、お客様のお困り事は聴き出せる」

※突然ロープレが入る場合もあります（私がお客様役を演じます）

※次回研修までの2週間、現場で取り組む宿題を自分で決めます。

2回目（3時間）

◎取り組んだ宿題の成果発表を一人ずつ行います。

↓ここからは、講義+ワーク+ディスカッションで1回目同様に進めて行きますが、テーマとしては受講生の課題や弱みを観察しながらオーダーメイドで作ります。

主なテーマ候補として、「お客様を惹きつける魅力的なプレゼンのコツ」、「自社商材の付加価値」、「行かせて下さいではなく、来て下さいと言われるテレアポのコツ」、「飛び込み訪問の考え方」、「商流を意識して取り組む営業スタイル」、「クレームは宝の山」、「心理学に基づく交渉術」、「クロージングはスタートである！アフターフォローについて」…etc、臨機応変に組み合わせて作ります。

※突然ロープレが入る場合もあります（私がお客様役を演じます）

※次回研修までの2週間、現場で取り組む宿題を自分で決めます。

3回目（3時間）

◎上記2回目のようにオーダーメイドで作ります。

※3回目終了以降も必要であれば、受講生の成長度合いやお客様の育成方針に従い、月1回ペースでフォローします。（月1回の講師訪問日を決める事で、受講生に緊張感と目的意識が芽生え、教育効果が永久に持続します）

※サプライズコンテンツ「浦上俊司にプレゼンしよう」が入る回もあります。

現状：お金と時間はあり、極めて健康である。潜在ニーズ：何かしたいと思っている。

■コンサルティング料

◎ 1 クラス実施あたり 100,000 円+消費税が正規料金ですが、ご予算の都合に合わせて応相談可です。

◎交通費：起点駅である JR 英賀保駅から会場までの往復分を申し受けます。

◎宿泊費：前泊が必要な場合や連日で日程を組む場合、あるいは1日で2クラス実施（午前午後）の場合など、ビジネスホテル（東横インを利用する事が多いです）8,000 円程度を申し受けます。