

『浦上俊司の研修コンテンツ』（営業編）

対象

- あらゆる業種業界（BtoB、BtoC 問わず）の営業に携わる方。

特徴

- 目からウロコの営業ノウハウ満載！仕事に対する考え方から、即使える実践トークの修得まで、スキル（売る技術）とマインド（心構え）の両面から最強戦士を育成します。
- 講義によるインプットと、グループディスカッションによるアウトプットで受講生同士のコミュニケーションが活発になり、一体感の中で楽しく学んで頂きます。（対面リアルでもオンラインでも実施可能）
- 講義は難解な理論理屈ではなく、講師の体験談が中心です。（他業種のビジネスマンの体験談は刺激になるはずです）

◆研修テーマ

「営業力強化研修」～どんな業種にも使える営業ノウハウの極意～

◆研修の狙い

営業活動において苦手意識を持っている人は、商談に臨む心理面（マインド）と技術面（スキル）の準備不足が原因と考えられます。「仕事の成果は段取り八分」と言われる通り、営業活動においては訪問前の準備から勝敗は決まっています。この研修では、自信を持ってお客様にアプローチするため、講師の体験談を元に理論・実践の両面から学んで頂きます。どんな業種の営業にも使える普遍的なノウハウと、日頃から習慣化するトレーニング法を公開する営業力強化研修です。

◆研修内容（以下のコンテンツの中、いくつかをピックアップして 90 分講演から一日研修までカスタマイズ可能です）

1、営業担当者の存在価値と商談の面白さ

- （1）営業という職業を定義してみる
- （2）潜在ニーズと顕在ニーズの違いを知る

2、ヒアリングの山場、その 1

- （1）自分都合のヒアリングと相手都合のヒアリング
- （2）相手都合のヒアリングのコツとは？

3、ヒアリングの山場、その 2

- （1）お客様の視点を過去と未来に向けてお困り事を探る
- （2）商談の勝ちパターンに持ち込む

4、ヒアリングの山場、その 3

- （1）善意の恐怖心を刺激し、ニーズを顕在化する質問話法とは？

- (2) 単なる出入り業者から、外部コンサルタントへ変身

5、商談に必要な2つの力

- (1) お客様を惹き付けるプレゼンのコツとは？
- (2) 売りものの強みを徹底分析する

6、付加価値を更に分解する

- (1) 営業パーソン目線とお客様目線の違い。
- (2) お客様の心に響く話材とは？

7、自社商材に確信と使命感を持つ

- (1) 確信を強固にするミーティング法。
- (2) 使命感を抱くための考え方。

8、電話アポに特効薬はないがコツはある

- (1) 一瞬で興味を持たせるキラーフレーズ。
- (2) 誠意を感じるアポ取りとは？

9、顧客心理をよく知ろう

- (1) 事前期待とサービスの方程式。
- (2) クレームは宝の山。

10、使える営業の心理学

- (1) 営業パーソンの要求を受け入れて頂く譲歩的交渉法。
- (2) 営業パーソンの意のままに展開する段階的交渉法。

11、クロージングはゴールではない！

- (1) 売ったら売りっ放しの営業では、やがて行き詰まる。
- (2) お客様から「売って下さい」と言われる営業とは？