

**一般企業向け
人材育成カリキュラム
ベーシック版**

- 営業力強化研修
～フォローアップ～

JMI

株式会社 日本マネジメント協会（中部）

JAPAN MANAGEMENT INSTITUTE

〒464-0075 名古屋市千種区内山3-10-17 今池セントラルビル4F

TEL 052-745-6010 FAX 052-732-0010

MAIL jmi.145@aioros.ocn.ne.jp URL <http://www.jmi-web.co.jp>

営業力強化研修 ～フォローアップ～

研修目的

営業に必要な基本的スキルのレベルアップを図り、提案営業を確実にできるようにする。
 ※基本的スキル:お客様の要望を聞き出すヒアリングのスキル、分かりやすく伝えるプレゼンのスキル、
 情報を活かすスキルなど

研修内容

対象者:営業担当者

	内 容	詳細・得たい成果
9:00	開講 オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> 講師自己紹介 基本研修の振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> 研修の目的を再確認する。
	1. 実践状況の報告 【発表】	<ul style="list-style-type: none"> 各営業担当者から本研修以降どのようなことに取り組んで、どのような結果が出たかを報告してもらう。
	2. お客様のタイプに応じた接し方 【講義・ワーク】 <ul style="list-style-type: none"> お客様のタイプに応じて接し方を変える 指導者型、社交型、愛想型、分析型 それぞれへの接し方 	<ul style="list-style-type: none"> 古くから心理学の世界では、人は大きく4つのタイプ（指導者型、社交型、愛想型、分析型）に分かれるといわれている。 お客様もその4つのタイプに分けて対応すると、スムーズなコミュニケーションが取れることが多い。 まずは、受講者が4つのタイプのどのタイプに当てはまるのか、自己アセスメントをしてもらう。 その後、それぞれのタイプの特徴や良い接し方、言っていない言葉などを解説する。 それぞれのタイプのお客様に対したときのことを想定したロールプレイを行う。 各グループで、指導者型、社交型、愛想型、分析型それぞれのお客様に提案をする場面を想定して、どのような営業をすればいいのかを考える。
12:00	3. ケースに基づくロールプレイング	<ul style="list-style-type: none"> ※ フォロー研修前に営業担当者からケースを集めておいて、それを題材にしながらロールプレイングを徹底的に行う。
13:00	4. 問題の共有と解決 【講義・ワーク】	<ul style="list-style-type: none"> 営業担当者が感じている問題点を出し合って、解決策を営業担当者がグループとなって検討してみる。 講師からもアドバイスする。 ※ これも事前に営業担当者から集めておく。
	5. 目指すべき営業担当者としての姿の明確化(個人作業) 【個人ワーク】 <ul style="list-style-type: none"> 自社に求められる“営業担当者”の姿を再度考える。 その姿になるために必要な行動を考える。 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の営業担当者とはどうあるべきか、基本的な行動も含め、そのために何をしていけばいいのかを各自で考える。
	6. まとめ 【講義・ワーク】	<ul style="list-style-type: none"> 半年間のまとめを行う。
16:30	7. 講師講評	