

★新商流開拓・新規開拓・シェアアップ・売上アップに関する研修テーマ

2017.10.03更新

マネージャー 現場リーダー 中心	<p>★○○社の新規事業・営業戦略立案</p> <p>★新規開拓・新規事業開拓 プロセスコンサルティング支援 (新規事業開発・案件管理・スケジュール・商談の見える化支援・会議運営・指導支援等)</p> <p>★部下育成 ・部下指導・コーチング・報連相等の情報の受け方・営業の指導技術</p>					
	★開拓・深耕戦略 ・顧客クロスSWOTからのP・I・N仮説 ・提供価値とアプローチ戦略 ・ストーリー作成、布石の打ち方 (実際の現在進行形の商談ケースの利用)	★セールストーク強化 他社の有力商品・サービスと自社商品・サービスの徹底比較ディベート。他社からの視点で自社の商品の長所・短所を浮き彫りにしてセールストークの理論武装。	★折衝・交渉 交渉相手のP・I・Nを分析シナリオ作成 (いつ言う、誰に言う、何故言う、どこまで言う、どのように言う)等 交渉シナリオ作成 (交渉テーマ) ・納期交渉 ・業務範囲 ・コスト ・品質 ・エスカレーション 等の交渉テーマを実際の現場ケースにて練習	★クレーム応対 ・クレームは宝の山 ・感情を理解する(聞く) ・事実を確かめる ・レスポンス ・再発防止の仕組み作り ・初期対応	★CS診断	
リーダー中心 (営業経験5年~)	★マーケティング ・顧客ニーズの探し方 ・重点ターゲティングの探し方 ・他社との位置性を出す考え方(ポジショニング) ・4Pの立て方	★社内向け(協働・調整等のコミュニケーション) 対外(お客様)から確認した情報について(対上司・対関係者・対SE等) ・あいまいさをつぶす確認技術 ・上司・関係者向けの報連相 ・目的・方法のすり合わせ技術 ★チームによる協働・調整・業務指示を学ぶ体験学習(PMGゲーム) ・複数同時のプロジェクトの品質・コスト・納期目標をいかに達成するか。	★初回からの関係づくり ・アポイント／紹介の取り方 ・展示会・セミナーからの商談のつなげ方	★P・I・Nの探し方 ・6C質問 (PEST、エントユーチャー、競合、顧客、自社ライバル、自社)	★プレゼンテーションII ・P・I・Nに響かせる経験価値トークの作り方 ・夢の語り方・齊しトーク ・アピール力(体験学習ゲーム)	
若手中心 (営業経験2~4年)	★案件管理 ★タイプ分析		現場観察・同行によるアセスメント&フィードバック			
新人中心 (営業経験1年未満)	★新規開拓の基本・マインド ・営業の価値・期待 ・営業の基本・ビジネスマナー (名刺の渡し方・自己紹介の仕方・会社アピールの仕方、次の訪問へのつなぎ方、営業スタイル、アポイントの取り方、敬語等)	★ヒアリングスキル ・傾聴・共感スキル ・質問の了解の取り方 ・事実確認の仕方 ★プレゼンテーション ・操作・振る舞い・話の組み立て方 ・商品のわかりやすい説明の仕方(FABE)	★クロージング ・紹介依頼の取り方 ・躊躇いの対応 ・クロージングトーク			
	営業設計 (デザイン)	導入・アプローチ	質問・ヒアリング	提案・プレゼンテーション	交渉・クロージング	深耕・リピート・紹介
				セールスプロセス		

※各テーマの開発済みメニュー等の組合せ、開発設計のもと、最適な研修を提案致します。