

<p><b>マネージャー 現場リーダー 中心</b></p>	<p>★〇〇社の新規事業・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>					
<p><b>リーダー中心 (営業経験5年～)</b></p>	<p>★開拓・深耕戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客クロスSWOTからのP・I・N仮説</li> <li>提供価値とアプローチ戦略</li> <li>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)</li> </ul>		<p>★セールストーク強化</p> <p>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議論武装。</p>		<p>★折衝・交渉</p> <p>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</p> <p>交渉シナリオ作成</p> <p>(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</p>	<p>★クレーム対応</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>クレームは宝の山</li> <li>感情を疎める(聴く)</li> <li>事実を確かめる</li> <li>レスポンス</li> <li>再発防止の仕組み作り</li> <li>初期対応</li> </ul> <p>★CS診断</p>
<p><b>若手中心 (営業経験2～4年)</b></p>	<p>★マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズの探し方</li> <li>重点ターゲットの絞り方</li> <li>他社との優位性を出す考え方(ポジショニング)</li> <li>4Pの立て方</li> </ul> <p>★案件管理</p> <p>★タイプ分析</p>	<p>★社内向け(協働・調整等のコミュニケーション)</p> <p>対外(お客様)から聴いた情報について(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</p> <p>★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)</p> <p>・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。</p> <p>★初回からの関係つく</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アポイント/紹介の取り方</li> <li>・展示会・セミナーからの商談のつなげ方</li> </ul> <p>★P・I・Nの探り方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・6C質問 (PEST、エンターユーザー、競合、顧客、自社ライバル、自社)</li> </ul> <p>★プレゼンテーションII</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・P・I・Nに響かせる経験価値トークの作り方</li> <li>・夢の語り方・育しトーク</li> <li>・アピール力(体験学習ゲーム)</li> </ul>		<p>現場観察・同行によるアセスメント&amp;フィードバック</p>		
<p><b>新人中心 (営業経験1年未満)</b></p>	<p>★新規開拓の基本・マインド</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業の価値・期待</li> <li>・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)</li> </ul>		<p>★ヒアリングスキル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・傾聴・共感スキル</li> <li>・質問の了解の取り方</li> <li>・事実確認の仕方</li> <li>・願望・目標の質問</li> <li>・復唱確認の仕方</li> </ul> <p>★プレゼンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・操作・振る舞い・話の組み立て方</li> <li>・商品のわかりやすい説明の仕方(FABE)</li> </ul>		<p>★クロージング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・紹介依頼の取り方</li> <li>・躊躇いの対応</li> <li>・クロージングトーク</li> </ul>	
<p>営業設計 (デザイン)</p>	<p>導入・アプローチ</p>	<p>質問・ヒアリング</p>	<p>提案・プレゼンテーション</p>	<p>交渉・クロージング</p>	<p>深耕・リピート・紹介</p>	
<p>セールスプロセス</p>						

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