

コースNo.  
**8**

# 成約率を上げる営業交渉の進め方

## セールストークの土台をつくる、提案力の向上方法

対象者 **管理者、新任管理者(候補者)**

顧客への効果的なアプローチと提案で、成約率を上げたい方

研修期間 平成28年**6月8日(水)~6月10日(金)** 3日間 研修時間 **21時間** 募集人員 **30名** 受講料 **31,000円(税込)**

### ● 研修のねらい

中小企業の経営にとって、利益を生み出す営業活動は最も重要な取り組みであり、営業力の強化はあらゆる企業に共通のテーマと言えます。そして、営業力の強化のためには、第一線で活躍している営業職の能力向上を図るとともに、組織全体の営業力を強化していくことが必要です。

本研修では、豊富な事例と演習を交えながら、顧客志向に基づく提案技術と商談スキルを向上させ、組織としても営業力の強化につながる営業推進手法を学ぶことを目的とします。

### ● ポイント

- ①自身の営業スタイルの課題を見つけ、改善を図ります。
- ②質問力やヒアリング力を高めることで、相手のニーズに合わせた提案が出来るようになります。
- ③情報管理とプロセス管理のスキルを高めることで、適時的確に商談を進めることが出来るようになります。

### ● カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師 (敬称略)
6/8 (水)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		中小企業診断士 <b>石井 照之</b>
	10:30~ 12:30	営業方法の 振り返りと課題抽出	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 営業プロセスの基本</li> <li>◆ 自身の営業スタイルと理想の営業スタイルとのギャップ</li> <li>◆ 現在の営業方法における課題の明確化</li> </ul>	
	13:30~ 18:30	顧客情報の 収集・活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 顧客データ管理と外部情報収集</li> <li>◆ 効果的な情報の分析手法と情報を活用するための発想法</li> </ul>	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
6/9 (木)	9:00~ 12:00	提案技術と 商談スキルの向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 商談スキルの基本</li> <li>◆ 効果的なアプローチ法</li> <li>◆ 効果的な提案（プレゼンテーション）法</li> </ul>	
	13:00~ 18:00			
6/10 (金)	9:00~ 12:00	組織における 営業推進手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 自社商品、顧客ニーズ、ターゲットに合わせたセールストーク</li> <li>◆ 自社商品に合わせたアポイントからクロージングまでのプロセス</li> <li>◆ 信頼を勝ち取るアフターフォロー</li> </ul>	
	13:00~ 16:00		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 新たな営業推進手法の組織への浸透</li> <li>◆ 組織で取り組む営業推進実行計画</li> </ul>	
	16:00~ 16:20	終講式		

### 講師紹介



### 石井 照之 (いしい てるゆき) 中小企業診断士

化学品専門商社で営業に従事。中小企業診断士取得後、経営コンサルタント会社に勤務し、営業マニュアル作成支援や、営業担当者向け研修を中心にキャリアを重ねる。その他、中小企業の資金調達やマーケティング支援等を経験。現場のノウハウや知恵を形式知化するナレッジマネジメントにも強い。2007年に独立し、現在は中小企業を中心に年間70社程度の企業の支援を行っている。実務の視点から理論をわかりやすく解説することがモットーである。