

研修NO.
17-19

成果を出す新規顧客開拓

新市場へのアプローチ法と営業ツール

対象者

営業管理者等

(実際に営業活動を実施している方、PowerPointを扱える方)

研修のねらい

今日の経済環境において一定の売上高を確保していくためには、新規顧客へも積極的にアプローチして商談成立を実現していかなければなりません。

本研修では、その“新規顧客開拓”で成果を上げるために工夫された営業手法を学び、これを戦略的に組織で実現するためのステップを理解した上で、自社用の戦略的営業ツールを検討、作成していただきます。

このような方におすすめ

- ★新規顧客開拓で営業成績を上げたい方
- ★説明力に自信が持てずに対面営業が苦手な方
- ★営業トークの組み立て方に疑問を持っている方

実施期間

全3日間(20時間)

2017年10月3日(火)~5日(木)

定員

30名

受講料

28,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。

※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

受講生の声

- ◆営業とは何かが分かった。営業の仕方が分かった。
- ◆会社に帰ってからも今回教わったツールを作成し、活用していきたいです。
- ◆シンプルなのに、相手の心をグッと惹きつけるテクニックに驚いた。

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
10/3(火) 9:40~17:40	顧客から選ばれるためのしくみとは(講義)	新規顧客開拓を行おうとしても、社会環境などの変化もあり、お客様に会うことが難しくなっている場合が見受けられます。 顧客に選ばれている企業とは、どういうものなのか？ 顧客に選ばれるためのしくみを事例を交えながら学んで頂きます。 ●企業の意思決定権者へアプローチ ●決定権者の興味・関心をひくためのアプローチ方法と営業スキル
10/4(水) 9:40~17:40	ステージ別顧客への対応の仕方 新規顧客との商談成立を実現するためのツール(講義)	見込み客や新規顧客への対応は、既存顧客と同じ対応ではありません。 お客様をステージごとに分けて考え、そのステージに応じた対応の仕方を学んで頂きます。また、新規顧客と商談成立を実現するために有効となる営業ツールについても学んで頂きます。 ●新規顧客の心に近づき自社に興味を持ってもらう ●ニーズを的確にとらえた自社商品・サービスの効果的な「利用方法」の提案 ●新規顧客と商談成立を実現するために有効となる営業ツール
10/5(木) 9:00~16:00	自社の営業ツール検討と作成(演習)	これまでの講義内容を踏まえて、自社のHPなどを活用し、自社にあった営業ツールの検討と作成をして頂きます。 ●自社の営業時に使用している資料(パンフレットや営業資料)を活用し、自社にあった営業ツールの検討と作成。 (プレゼン作成ソフト「PowerPoint」と画像処理ソフトを使用します)

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

講師紹介

▶吉見 範一 (よしみ のりかず)

日本営業ツール研究所 所長

神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初年度からいきなり全国でトップクラスの成績を収め、その後電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。わずか半年でそれまでの顧客数を10倍にしたことから“新規開拓の神様”と呼ばれるようになる。現在では、日本で初の営業ツール専門のコンサルタントとして、講演活動、執筆、コンサルティングなどで活躍中。