

ニューノーマル時代の営業スタイルの構築法 タッチレス営業の始め方・進め方

[中小企業大学校仙台校開催]

仙台校

営業・マーケティング

研修のねらい

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大に伴い、不要不急の外出や移動の自粛など、さまざまな形で経済活動が制限され、これまでのビジネスのあり方が成り立たない環境に変わりつつあります。

とりわけ、お客様と直接対面することでニーズや要望などの情報収集を細やかに行ってきた営業パーソンにとっては、非対面によるデジタル化された営業のスキルを習得することが必須となってきました。

本研修では、オンラインを中心とした商談や営業活動などを新たに始めるにあたって知っておきたい注意点・心構えなどの基礎知識や具体的な取り組み方を理解するとともに、自社の営業活動をタッチレスのスタイルに再構築していくためのノウハウ等について、事例や演習を交えながら実践的に学んでいただきます。

研修のポイント

- ☑ **アフターコロナを見据えたこれからの時代における営業活動のあり方を解説します**
- ☑ **非対面による営業活動の実践ノウハウについて、事例を交えながら具体的に学びます**
- ☑ **自社の今後の営業スタイルを見直し、再構築するためのヒントや視点をお持ち帰りいただきます**

研修期間

2021年
9/15(水)～9/16(木)

全2日間 (12時間)

対象者

営業部門の管理者・リーダークラスの方

- ・ 移動自粛で訪問営業ができず困っている方
- ・ 新しい営業スタイルの構築に取り組まれている方
- ・ オンラインを活用した営業活動を学びたい方

定員 ▶ 20名

受講料 ▶ 22,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。

※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

中小企業大学校 仙台校

宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

月日	時間	科目	内容
9/15 水	9:30～ 16:30	1. これからの営業活動のあり方	アフターコロナに向けた営業活動のあり方をどのように組み立て直し、非対面のタッチレス化を進めていくのかについての基礎知識を理解していただきます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 新しい時代に求められる営業活動のあり方 ・ これからは通用しない営業活動の手法 ・ 変えてはいけない営業の本質 ・ 非対面での質問・傾聴・共感のポイント ・ オンライン等の営業で失敗する要因 ・ タッチレス営業のメリット・デメリット
9/16 木	9:00～ 16:00	2. タッチレス営業の考え方と実践法	Web 会議システムなどのオンラインや従来からの電話・メール等を活用したりリモートワークによるタッチレス営業を始めしていく上での手順や実践方法などについて、演習を交えながら具体的に学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業活動を変える際に最初に考えること ・ 対面営業で出せなかった成果を出すコツ ・ オンライン商談におけるビジネスマナーとは ・ タッチレス営業の流れと実践ポイント ・ 顧客との新しい関係の作り方 ・ 非デジタル型の営業との組み合わせの工夫 ・ 事例研究
9/16 木	9:00～ 16:00	3. 自社のあたらしい営業スタイルの構築(演習)	これまでに学んだ成果を活かして、今後の自社の営業活動のタッチレス化をどのように進めていくのかについて、講師のアドバイスを受けながら検討し、研修の成果としてお持ち帰りいただきます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の営業活動の流れと特徴 ・ 営業のオンライン化で活かすべき強みを探す ・ 営業のタッチレス化のイメージづくり ・ 講師からのアドバイス

※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。

講師紹介(敬称略)

グローバルマーケティング株式会社 代表取締役

今井 進太郎 (いまい しんたろう)

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング(株)を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。

