

セールススキルを学び、優秀なセールスチームを育成する

営業スキルシリーズ研修

ねらい

【対象者：セールスパerson、セールスマネージャーなど】

日系企業が現地市場とビジネスを拡大するためには、現地の優秀な営業パーソンは不可欠です。本コースでは、営業活動に必要な手法とスキルを学び、営業チームをマネジメントし、部下の業績を向上させ、チーム全体の業績を高めることをねらいとします。

特徴

- ◇ セールスパersonのあるべき姿を理解し、成果をだす行動パターンを身につける。
- ◇ 演習やケース分析を通じ、自身の日常の営業活動を振り返り、不足点や改善点を把握する。

研修プログラム＜例＞（形式：講義、討議、ケーススタディ、ロールプレイ、ゲーム）

テーマ	ねらい
HPC	●自己の能力開示をし、顧客ニーズや課題を効果的にヒアリングし、次の提案活動につなげるための面談スキルを身につける。
セールススキルアップ	●営業活動に必要な心構えやビジネスマナー、営業活動の基本的な流れを理解し、プロセスの各ポイントに必要なスキルを学ぶ。
営業マネジメント	●営業マネージャーは単に営業成績を上げるのではなく、部下の能力開発も重要な職責であることを理解する。営業予測と計画、顧客開発と管理の方法を学び、効果のある業績管理のしかたを理解する。
コンサルティングセールス	●対人能力にのみ頼るセールス活動のパラダイム変換を目標とし、顧客に対するよい提案者としての営業マンの販売プロセスをマスターする。また営業マンの役割の変化と必要とするテクニックの違いを認識する。
交渉スキル	●交渉前に、多岐のルートから顧客の情報、特に顧客のコア利益を理解し、顧客との交渉中に、顧客の交渉スタイルに合わせて、自分のスタイルも適切に調整する方法を学ぶ。
営業セルフマネジメント	●営業マンが実績のでる営業活動を行い、商品や顧客のタイプ等により、仕事の優先順位を決め、短期及び長期の営業目標をたてることができるようになるために必要なノウハウとテクニックをマスターする。