

受講対象者 営業担当者

目的と狙い

- ソリューション営業のスキルを高めるために、仮説を持って営業することの重要性を認識させます。
- どのように仮説を立てて、ヒアリングに臨むか、ヒアリング前の事前準備と潜在ニーズを引き出すヒアリングの手法を学ばせます。
- ヒアリングにより収集した情報からどのように仮説を立て、顧客に提案できる仮説課題の構築までを行うか、そのスキルを習得させます。

特徴

- ② 講義は講師からの一方的な知識伝達ではなく、受講者とのインタラクティブな講義を行います。対面・オンラインどちらも同様です。
- ② オリジナルのケースを使った個人ワーク、グループワーク、成果物の発表を通して、ディスカッションやプレゼンテーションの技法も学びます。

研修カリキュラム **研修の標準時間：午前2時間 午後4時間**

	タイトル	詳細
10:00-11:00	仮説営業力と潜在ニーズの把握	・ 仮説営業力を身に付ける必要性 ・ 仮説とは何か ・ 仮説思考と潜在ニーズ発掘 ・ モノ売りからコト売りへ ・ 自分の仕事ドメインを定義する
11:00-12:00	仮説営業力と情報収集	・ 仮説は現場から生まれる ・ 生の顧客情報から仮説を生み出す ・ 仮説は直感で良い
12:00-13:00	昼休憩	
13:00-16:50	オリジナルケースに基づくグループ演習	・ 演習方法説明（30分） ・ 個人演習（30分） ・ グループ演習（120分） ・ 発表（50分） ・ 5グループを想定
16:20-	研修全体の振り返り	

実績

- ・ 大手電気メーカーの営業マネージャー向け「営業マネジメント研修」
- ・ 大手電気設備会社の営業担当者向け「営業プレゼン研修」
- ・ 大手賃貸不動産会社向け「顧客志向の営業研修」
- ・ 大手電子機器メーカーの新規事業立上支援コンサルティング
- ・ 新設大学の中期経営計画策定支援コンサルティング

お問い合わせ先

ジャイロ総合コンサルティング株式会社

セミナー&研修.net **JAIRO**
ジャイロ総合コンサルティング

<https://jairo.co.jp> <https://semi-ken.net>

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-43-2
TEL: 03-3808-2241 FAX:03-3808-2243
MAIL: consult@Jairo.co.jp