

## 狙いと目的

- 経験や勘、根性（3K）に頼らない標準的な営業スキルを体系的に学び、営業スキルの底上げを図る
- ベテラン営業の経験を、新人や若手営業へ体系化して展開することで個人のノウハウから企業のノウハウへ吸い上げる
- 標準化された営業スキルを習得し、OJTなどの教育活動の質を高める
- 経験を積む必要が無くなるため、営業の即戦力化を実現させる

## 特徴

- 普通の営業担当者でも実践可能な、再現性の高い営業力向上プログラムを提供
- ビデオ撮影手法をフル活用した営業自己チェック型研修
- 現場営業経験豊富な、トップ営業マンによる受講者一人ひとりに対する具体的なフィードバック
- 研修終了後に、受講者に合わせた個別アドバイスシートを提供

## 研修カリキュラム例 研修の標準時間：1～5日間

タイトル	詳細
営業コミュニケーション手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アプローチの重要性</li> <li>・ 第一印象の作り方</li> <li>・ プリフレームで突破口をつくる</li> <li>・ 名刺の高度化で信頼獲得</li> </ul>
営業ヒアリング手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 質問すべきタイミング</li> <li>・ 4つの質問とそのポイント</li> <li>・ 質問ストーリー作成</li> </ul>
営業プレゼンテーション手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客の要望を網羅すべきポイント</li> <li>・ 顧客の6つの不安を解消する</li> <li>・ 営業の伝え方（話し方）</li> </ul>
営業交渉術手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客に対するクロージングのポイント</li> <li>・ 顧客からの抵抗を回避する方法</li> <li>・ 事前に相手の抵抗を予測する</li> </ul>

## 研修実績

飲食業（加工食品） 飲食業T社 広告業I社  
 （BtoC向け）大手住宅メーカー、大手住宅建材メーカー、全国工務店、大手保険会社 ほか多数  
 （BtoB向け）システム開発会社、製造業、卸売業、団体中央会 ほか多数

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 

〒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

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

<https://semi-ken.net/trainings/sales-training>

© Jairo Inc. 2020