

質問力・提案力・対話力は正しいトレーニングでどんどん上達します！

営業商談力向上研修

営業力を社員個人に任せるだけでは追い付けない時代がやってきました。自社として最大の差別化は“人財”です。社員の能力向上、自社のスタイル確立や標準化のために社内研修を実施しませんか？商品は良いのに売れない、やる気はあるのになかなか成果が出ない…。理由は、「やり方がわからない」とか、「やり方が違う」…ことが多いのです。

ヒアリング力や提案力は正しい指導で飛躍的に上達します。またチーム全体で営業スタイルを構築していくと、グッと目標に近づきます。研修では、自社商品を教材とし職場で実践できるようご指導します。営業手法を再構築する機会としても絶好のチャンスです。営業の成功に必要なのは、度胸や根性ではありません。ただの場数でもありません。営業商談の成功法則と一定の型を学び、素直に行動に取り入れることです。研修企画からご支援します。まずはお気軽にお問合せください。

【カリキュラムの一例】 カスタマイズ構成いたします。

内 容	1. 営業職に求められる心構え
	・成功する営業マンの考え方、商談の流れ
	2. 情報を集めるヒアリング力強化 【演習】
	・電話や最初の訪問アプローチで関係性を築くには ・相手の欲求を引き出す質問の仕方 ・信用、安心、興味を高める自社紹介
	3. 提案営業の流れ・商談 【ロールプレイ】
	・商品提案ステップ ・顧客価値、戦略シート作成 ・説得キーワード設定
	4. テーマ別
	・導入事例スクリプト、実績紹介、アクションプラン等

これまで受講されたお客様の声

営業に対する概念が変わった。恐怖感や嫌悪感が全くなり、営業は大事な仕事、もっと役に立ちたいと変わった。

これまですべて自分の押しつけ、一方的な商品説明に偏っていたと気づいた。提案の意味、やり方、流れがわかった。

安心してもらう資料や見せ方不足がわかった。若手も商談できるよう部内でアプローチ手法を統一していきたい。



■派遣する講師…業界屈指のコンサルタントです

仙波英幸

(せんばひでゆき)

㈱ウイルブレイン・代表コンサルタント。化学メーカーで全国1位売上、経営コンサルタント会社転身後、全国1位、営業部長職。1996年独立。中小企業を中心に営業職指導、新規事業支援、営業マニュアル作成、評価制度指導など実績。各地商工会議所や中小企業大学校指導等。



深月敬子

(みづきけいこ)

㈱ウイルブレイン・経営コンサルタント。大学時代に販売マネキン起業。人材派遣・コンサルタント会社のトップセールスを経て独立。人材育成、商業VMD、営業部隊立上げ・女性管理職養成、人事評価制度設計など実績多数。コーチング、カウンセラー有資格。



■研修費用 …2016年7/15～8/31期間申込に限り、特別価格の体験キャンペーン中！

例) 15名の場合、3時間まで：70,000円(通常：100,000円) 6時間まで：180,000円(通常：250,000円)

*詳しくは人数や時間、内容によってお見積いたします。お問合せください。

■お問合せ・資料請求 記入後、ファックス(092-292-3558)or メール(info@willbrain.co.jp)送付ください。

会社名			ご担当者	
○記載	() 資料請求	() 研修申込…	__月__日頃予定	
連絡先	Tel : ()		Mail :	
所在地	〒			
ご要望				

株式会社ウイルブレイン

〒812-001 福岡市博多区博多駅東 1-12-17 オフィスニューガイア博多駅前 6階

☎092(482)4145 fax092(292)3558 info@willbrain.co.jp /営業研修・マナー教育・リーダーシップ養成