

感覚からの脱却！売れる営業の仕組みづくり

～数字や根拠に基づいた提案で信頼につなげよう～

<プログラム>

【1】オリエンテーション

- ① 緊張をほぐしロールプレイングを効果的に行えるようアイスブレイクを行う
- ② セミナーの狙いを理解してもらい、参画意識を高める
- ③ セミナー受講後のゴールを明確に、参加者の意識を高める

【2】営業の本質と選ばれる条件

- ① 営業の本質とは何か（信頼・価値提供・成果の三軸）
- ② 行動原則と思考の型
- ③ 新規・既存問わず活かせる営業原則の理解を深める
- ④ 感覚営業から型に変える

【3】顧客の信頼を獲得する

- ① 信頼構築の心理的要素と具体的行動
（1）傾聴 （2）約束の履行 （3）継続的フォロー
- ② 瞬時に築く信頼構築のポイント
- ③ 顧客との関係を長期化する行動設計の方法
- ④ 商談トーク構成

【4】課題を引き出し価値を提案する

- ① 顧客課題を引き出すヒアリングのフレームと質問法で深掘りする
- ② 潜在ニーズを整理し、提案につなげる方法
- ③ 数字や根拠を使った説得力のある提案作り
- ④ 課題解決型の提案と売り込み型の提案の違い

【5】 信頼につなげる営業行動

- ① 既存顧客深耕と新規開拓の両立方法
- ② リピート・継続受注の仕組み化
- ③ 案件管理・訪問計画・フォロー方法の整理術
- ④ 営業活動を数字で見える化する手法

【6】 アクションプラン作成&発表

- ① セミナーで学んだ内容を自社営業に即反映できるアクションプラン作成
- ② 数字目標・行動ステップ・タイムラインを含める
- ③ 発表とフィードバックで改善点を明確化

【7】 振り返り

- ① セミナー内容の総括
- ② 個人の強み・課題・改善点の確認
- ③ 翌日からの営業活動に活かす具体的行動の意識付け