

～顧客との継続的な関係を構築するための地盤づくり～

# 新任営業担当者コース

- 競合との差別化を低価格や製品機能だけでなく、高い課題解決力で実現する提案型営業の基礎を習得します
- 課題解決に重点を置いた研修を実施することで、顧客視点でより踏み込んだ提案を実現する心構えを習得します
- 営業パーソンとしての成長イメージを自分自身で考え具体化することで、継続的に成長し続ける自律性を喚起します

## 学習するポイント

### ◆顧客と継続的な関係を構築する提案型営業の基本的な『活動プロセス』と『思考』

製品（案件）ありきの営業ではない提案型営業の活動では、顧客のニーズをどのように形成・把握していくかが重要となります。本研修では顧客目線で潜在ニーズを顕在化させ、解決提案をするための営業活動プロセスと、その活動の意義・効果について学習します。

### ◆競合他社との差別化を実現する提案に必要な『潜在課題の発見・発掘力』

顧客にとってより価値のある提案をするためには、顧客自身が気づいていない潜在課題まで踏み込む必要があります。本研修では顧客の潜在課題を発掘するためのコミュニケーションスキル、特に『聴く力・話を引き出す力』について学習します。

### ◆自律的に成長し、かつ継続的に業績達成するための『自発的に計画・行動する能力』

実際の営業現場では、営業パーソン自身が長期的な視点で計画を策定し、具体的行動へ落とし込んで実践するということの繰り返しとなります。本研修では与えられる業績目標と自信の理想像を考え、そこから実践する活動計画を策定していただきます。

|    | 第1日（5／21）                                                                                                                                                 | 第2日（5／22）                                                                                                               |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 午前 | <b>オリエンテーション</b><br>1.営業パーソンの使命と役割<br><b>【演習】</b> 私たち営業パーソンが顧客に提供するもの                                                                                     | (3)信頼関係を構築するスキル<br><b>【演習】</b> コミュニケーション演習<br>(4)潜在課題を引き出すスキル<br><b>【演習】</b> 実際の商談シーンから学ぶスキルの活用シーン                      |
| 午後 | 2.購買活動と営業活動プロセスの関係<br><b>【演習】</b> 顧客との商談事例<br>～受注できた事例、できなかった事例～<br>3.顧客と自社をつなぐ日々の営業活動<br>(1)営業経歴の短い私たちが注力すべき活動<br>(2)顧客へのアプローチ<br><b>【演習】</b> 面談に向けた事前準備 | 4.ロールプレイング総合演習<br><b>【演習】</b> 顧客の話を引き出し・次回につなげる<br>5.理想の営業パーソン像を実現するために粘り強く取り組むための思考法<br><b>【演習】</b> 理想像と明日からの営業活動計画まとめ |

# 「新任営業担当者コース」 申込書

◆◆◆ FAX:027-289-0038 Email:gpc@vi.sunfield.ne.jp 群馬県生産性本部 宛◆◆◆

|                    |                                    |       |                             |
|--------------------|------------------------------------|-------|-----------------------------|
| 会 社 名<br>労 働 組 合 名 |                                    |       | TEL<br>FAX                  |
| 所 在 地              | 〒                                  |       |                             |
| E メ ー ル            |                                    |       |                             |
| 会 員 区 分            | 1. 一般    2. 生産性本部会員    (○で囲んでください) |       |                             |
| 派遣責任者名             |                                    | 所属・役職 |                             |
| 参加者氏名              |                                    | 弁当注文  | 有(21日、22日)・無<br>(○で囲んでください) |
| 参加者氏名              |                                    | 弁当注文  | 有(21日、22日)・無<br>(○で囲んでください) |
| 参加者氏名              |                                    | 弁当注文  | 有(21日、22日)・無<br>(○で囲んでください) |
| 参加者氏名              |                                    | 弁当注文  | 有(21日、22日)・無<br>(○で囲んでください) |
| 計                  | 人                                  |       | 個                           |

※ 弁当を注文された企業は、受講料との合計金額をご請求させていただきます。

- I. 開催日：令和2年 **5月21～22日**（木～金）9：30～16：30  
 II. 会 場：群馬県勤労福祉センター 第4会議室（2階）  
 III. 講 師：平澤 允 氏（公益財団法人日本生産性本部 講師）  
 IV. 対 象：営業経験5年未満の営業パーソン、営業職の基本的役割と心得を確認したい方  
 V. 受講料：会員 16,000円    一般 22,000円

※ 別途、弁当・飲み物付き1,080円（1日）にて承ります。

◎ 締め切り…令和2年5月14日（木）※期限後はお問い合わせください

**平澤 允 氏 公益財団法人日本生産性本部 グローバルマネジメントセンター 担当課長**

関西大学工学部システムマネジメント工学科卒業。

東証一部上場の情報・通信事業会社にてERPパッケージシステムを用いた業務改善提案・システム導入支援を行うソリューション営業に従事。在任中は年間受注表彰や社長賞表彰など、営業職としての社内表彰を複数回受ける。

その後、日本生産性本部にて健保向けシステム営業を経て、研修事業に従事。現在、新入社員からマネジメント層・次世代経営者への研修企画・運営、若手・中堅層向け研修やセールス・コミュニケーション分野の研修講師を担当。



## 【講師からのコメント】

- ・商談におけるコミュニケーション、特に「信頼関係を築く」「潜在課題を引き出す」スキルについて演習を行い、研修後すぐにスキルを活用できるよう構成された実践的なプログラムです
- ・実際の商談を想定したロールプレイングを実践することで、学んだスキルを体得することができます
- ・提案型営業の活動内容とその目的を明確にすることで、顧客志向の考え方を身に付けるとともに、営業活動に対するやりがいにつながることができます
- ・営業パーソンとして、与えられる業務目標だけでなく、自己目標についても考えていただくことにより、自発的行動を促します。
- ・多様な業種・業界から参加する受講者との交流・グループワークを通じて、営業職や営業活動に対する様々な視点・考え方を実感することができます。