

顧客に真の価値を提供する力を育成する

営業力強化 研修

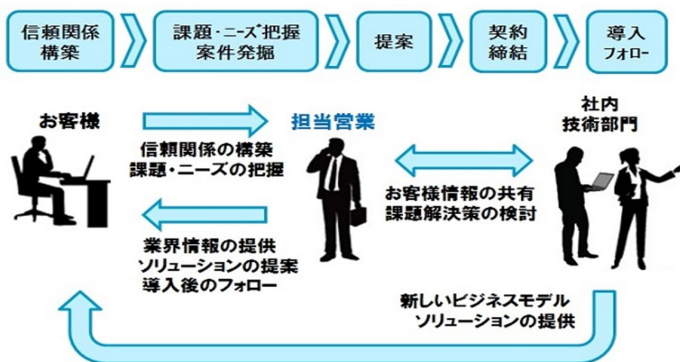
お客様に真の価値を提供できる営業へ

グローバル化の進展や異業種参入などによって、企業間の競争が激化し、製品・サービス自体の差が縮まっています。定番商品が売れ続けるということではなく、多様化したレベルが高いお客様ニーズに合わせた営業活動が求められています。

お客様自身が真に必要としている価値・メリットを明確に定義して、確実に届ける必要があります。

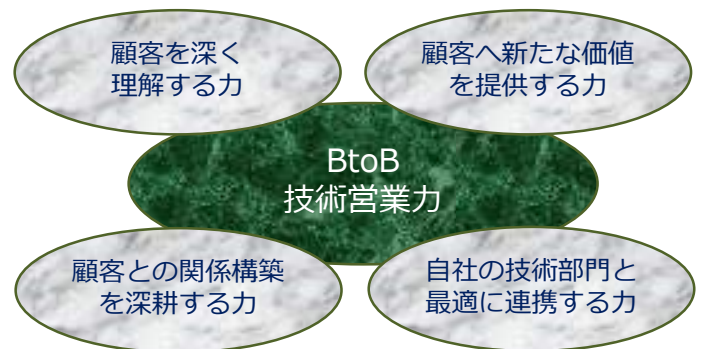
提案営業力強化

提案営業力強化のために、①課題発見・仮説構築力、②関係構築力、③コミュニケーション力、の3つの力を鍛えます。



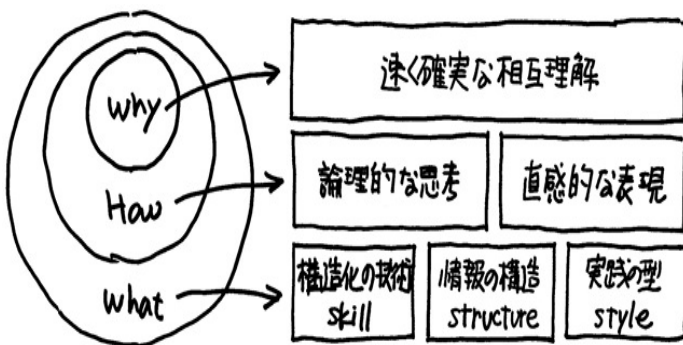
技術営業力強化

技術営業がお客様から期待される「製品・技術のプロ」としての問題解決力を十分に発揮するための4つのスキルを高めます。



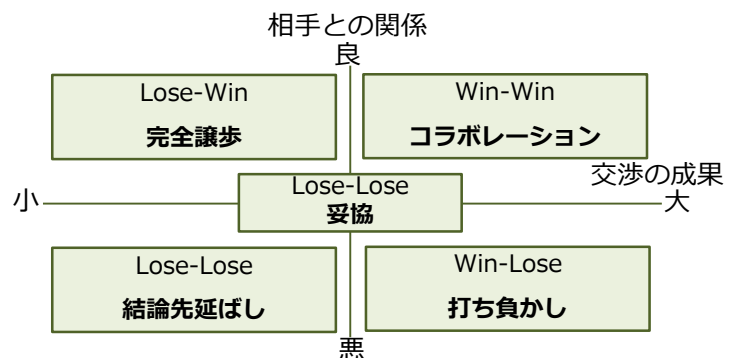
ストラクチャードコミュニケーション

その場で構造化して視覚化する実践的な手法でビジネスをスピードアップして、業績向上を図ります。



ビジネス交渉力

交渉の目的、基本的なメカニズム、交渉スキルを学び、お互いの利益が最大になる折衷案を導き出す力を習得します



お電話でのお問い合わせ **03-6904-2227** メールでの問い合わせ **info@t-intrance.com**

イントランスHRMソリューションズ株式会社

〒171-0014 東京都豊島区池袋2丁目17-8 天翔オフィス池袋西口ANNEX 3階

E-mail: info@t-intrance.com HP: <https://www.t-intrance.com>

TEL: 03-6904-2227 FAX: 03-6904-2228



営業力強化研修プログラム例

イントランスは『営業力強化』を支援する研修プログラム、組織改善をご提案いたします。
ご要望に応じて、カスタマイズさせていただきますので、お気軽にご相談ください。

●提案営業力強化研修：2日プログラム

第1日	第2日
1. 営業の本質を考える 【演習】お客に信頼される営業担当者とは？ 2. 営業担当者としての基本動作の振り返り 【演習】営業としての基本動作振り返り 【演習】自社の強みを1分間で説明（ビデオ） 3. 商談の基本プロセス-1 【演習】案件獲得のための必要な情報収集	3. 商談の基本プロセス-2 【演習】商談の基本プロセス実践 4. お客様との信頼関係をつくるポイント 【演習】お客様の期待に応えるレスポンスとは 【演習】お客様との関係構築シナリオ作成 5. まとめ ●研修を踏まえたアクションプランの作成

●ビジネス交渉力：2日プログラム

第1日	第2日
1. 交渉について考える 2. 交渉に必要なコミュニケーションスキル 【演習】聴く技術・伝える技術（ロールプレイ） 3. 交渉のための事前準備 4. 交渉のスキル-1 ・ZOPA [ゾーパ]（合意可能な領域） ・BATNA [バトナ]（不調時の代替案）	4. 交渉のスキル-2 ・アンカリング ・交渉テクニクと対処法 【演習】ケース演習（ロールプレイング） 5. 実践演習 【演習】交渉スキル総合演習（ロールプレイ） 6. まとめ

●ストラクチャードコミュニケーション：1日プログラム

午前	午後
1. 図解で伝える：情報を図に書きながら伝える ・構造化の技術（Skill） ・情報収集→分類→構造化→視覚化 ・情報の構造（Structure） 【演習】サービス・製品を図解する	2. 図解で聴く：情報を図にまとめながら聴く 実践の型（Style） 【演習】ヒアリングを図解する 3. 図解で考える：図に描きながら一緒に考える 【演習】課題を図解し整理する

参加された皆様の声

- 新規開拓をするにあたり、悩みが解決しました。
- ヒアリングの方法について具体的なやり方を学べたことが良かったです。
- ロールプレイングを行うなど、実践的な内容だったのですぐに行動に移したいと思います。
- 自分のこれまでの行動に対して、客観的な意見を聞くことができました。
- お客様のニーズを深く把握する重要性が再認識できました。

無料相談 をご希望の方へ お申し込みはWEBにて受付しております。 右のQRコードから
直接アクセスできます。▶▶

FAXでお問い合わせは、以下ご記入の上、 **03-6904-2228** へ

貴社名	メールアドレス
お名前	電話番号

お電話でのお問い合わせ **03-6904-2227** メールでの問い合わせ **info@t-intrance.com**

イントランスHRMソリューションズ株式会社

〒171-0014 東京都豊島区池袋2丁目17-8 天翔オフィス池袋西口ANNEX 3階

E-mail: info@t-intrance.com HP: https://www.t-intrance.com

TEL: 03-6904-2227 FAX: 03-6904-2228

