

	テーマ	内容	時間
1 回 目	オリエンテーション お役立ちの信念 セルフマネジメント	<p>営業とは?コミュニケーションとは? コミュニケーションとは生きること。 人間の行動原則と質問型営業の効果とポイント。短時間で親密な人間関係をつくるコツ。</p> <p>※コミュニケーションの基礎を学ぶこと 営業はもちろん社内や家族・友人等 人間関係全般を豊かにする。</p> <p>営業の第一ボタン・お役立ちの信念(自社用品やサービスが持つお役立ち・自分自身がお役に立つこと)</p> <p>※自社商品・サービスに対する自信 自分自身に対する自信。 お役立ちという実感、親密なる質問、ロールプレイング。</p> <p>自分自身の感情のコントロール 振り返りによる進歩と成長と変化。</p>	3H
2 回 目	アプローチ① アプローチ②	<p>【アプローチ①】 会話の入り方&質問の始め方。人の思いを共有する事。 人との距離を縮める。先入観打破とニーズの見極め。信頼関係をつくる。</p> <p>※わずかな時間であっても本音で話してもらえる親密な人間関係をつくる。</p> <p>【アプローチ②】明確な欲求を引き出す質問法。 1.現状を明確にする。2.欲求を知る。3.解決策は?4.欲求の再確認。5.提案。</p> <p>※一定のルールにのった質問でお客様の重要な欲求や課題を知る事。 質問の流れを検証し、ロールプレイング。</p>	3H
3 回 目	反論と逃げ口上の対処法 プレゼンテーション クロージング	<p>【反論対処法】正しい理解で反論は怖くなくなる。そして反論そのものがチャンスになる。</p> <p>※反論を正しく理解する事、対処する方法を知る事は営業に対するストレスや苦手意識を克服する。</p> <p>【プレゼンテーション】顧客の欲求・課題にジャストフィットの提案。その為の準備行動。</p> <p>※お客様が「その話詳しく聞かせてください」という前のめりになっていただくこと。サプライズを提供できる楽しいプレゼン。</p> <p>【クロージング】「人は思った通りしか動かない」という法則。お客様や人を深く理解し信頼を得る。</p> <p>※お客様の感情に寄り添う事でクロージングの確率は上がる。 アプローチ・プレゼントークの点検ロールプレイング</p>	3H
4 回 目	フォローアップ 目標設定とモチベーション	<p>【フォローアップ】一つの質問で流れが変わる。フォロー面談で顧客と強い絆をつくろう。</p> <p>※流れを意図した質問でお客様に前向きで肯定的なイメージを描いていただく。</p> <p>【人間は習慣の生き物である】人生を豊かに自己実現に導く成功習慣を身につけよう。</p> <p>※心の習慣:積極的で肯定的な心構えの育成。</p> <p>※行動の習慣:会社の目標もあるが自分自身の目標を持つこと。目標設定は自発型モチベーションを生み出す。</p>	3H

質問型のパワーソース・基本的なポイントを集中的にマスターして、現状突破、前年対比 20%アップを目指すプログラム