

営業の勝ちパターンが身に付く！

デキル社員育成プログラム

『売れる営業マン育成塾』

本コースの目的

デキル社員育成プログラム「売れる営業マン育成塾」は、営業マンを対象とした研修プログラムです。この研修の特徴は、単なる講座だけではなく、自社の営業プロセスや営業ツールなどを実際に用いて講座を進めるため、参加するだけで営業ツールなどをブラッシュアップできます。この研修の目的は、参加者が自社の営業について再考し、講座で習得した考え方やスキルを活用することで、自身の営業力をより高めてもらうことです。講座終了後には、自信で営業戦略が立てられ、それぞれの営業プロセスにあった対応ができる人財へと成長することができます。

船井総研だからできる研修の3つの特徴

- ソフトハウス業界の営業を知り尽くしたコンサルタントが全5回の講師を務めます！
- 営業の戦略・戦術・戦闘を網羅したプログラムです！
- すぐに実践できる内容をお伝えします！

この研修でしか得ることのできない3つのメリット

① 商談プロセス毎のアプローチ手法がわかります！

⇒ 商談のプロセスを分解し、それぞれの段階でのアプローチ手法を、実践で使えるレベルで身に付けることができます。

② 商談の主導権を握れるようになります！

⇒ 商談の場で、お客様の要望に応えようとするあまり主導権を握ることができなかった営業マンでも、商談の主導権を握るためのコツをつかむことができます。

③ 自社に合った営業戦略を立てられるようになります！

⇒ 一般的な営業研修とは異なり、自社の営業ストーリーや営業戦略を自分で立てられる力をつけることを研修の最終目標としています。

スケジュールと講座内容

【第1回】

『営業の基礎力をアップさせる 2日間集中研修』

東京会場 4月17日(土) 10:00~18:00
4月18日(日) 10:00~18:00

《内容》

- ・商圏、商品、顧客での分類
- ・商談成立までのステップと
前進させるためのポイント
- ・情報整理、論理的思考による戦略構築

【第2回】

『進む商談の秘訣はプロセスにあり！ 営業・商談プロセスの構築』

東京会場 6月19日(土) 10:30~17:00

《内容》

- ・商談プロセスの定義
- ・勝利パターンの認識
- ・プロセス構築の実践

【第3回】

『プロセス単位で勝つ！ 使える営業ツールの作成』

東京会場 8月14日(土) 10:30~17:00

《内容》

- ・使えるマーケティングツールの作成
(HP、DM、セールスレター)
- ・使える営業ツールの作成
(アプローチブック)

【第4回】

『受注力を高める！ プレゼン・クロージングスキル』

東京会場 10月16日(土) 10:30~17:00

《内容》

- ・使えるプレゼンテーションスキル
- ・使えるクロージングスキル
- ・実践、プレゼン&クロージング

【第5回】

『1年間の総まとめ！ 自社の営業ストーリー構築』

東京会場 12月11日(土) 10:30~17:00

《内容》

- ・1年間の講座の振り返り
- ・自社の営業ストーリーの発表
- ・表彰式

年間参加費用

一般 1名様 125,000円(税込)

会員 1名様 100,000円(税込)

5名参加で
プラス1名無料

1会場30名限定