

# SSP

## 問題解決型 営業力強化コース

付加価値の高い商談を展開する実践力を身につける



**対 象** 法人向け営業担当者の方

**日 程** 2日間

**最適定員** 16名

### 🕒 カリキュラム

#### 1日目

##### ■ オリエンテーション

##### ■ 営業の意義

- ・[演習] - 「営業活動における実体験の共有化 (成功要因・失敗要因)」(個人研究、グループ研究、発表)
- 「顧客価値を生む営業行動の考察」(個人研究、グループ研究、発表)
- ・[講義] - 営業の意義 - 営業担当者の新たな役割

##### ■ セールス・コミュニケーションの重要性

- ・[講義] - 商談の意義「リレーション構築の重要性」 - 商談における態度と基本動作
- ・[演習] - 「積極的傾聴演習」(個人研究、グループ研究、フィードバック)
- ・[講義] - 営業における説明能力の重要性 - 説得する技術
- ・[演習] - 「セールストーク (質疑応答) 演習」(個人研究、グループ研究)

#### 2日目

##### ■ 問題解決型営業とは

- ・[講義] - ソリューション (問題解決型) 営業に必要なスキル - お客様の問題解決業としての営業
- 「仮説設定～検証型アプローチ」とは 他
- ・[演習] - ケース企業の仮説設定演習 (個人研究、グループ研究、発表)

##### ■ 基本的な商談・交渉戦術

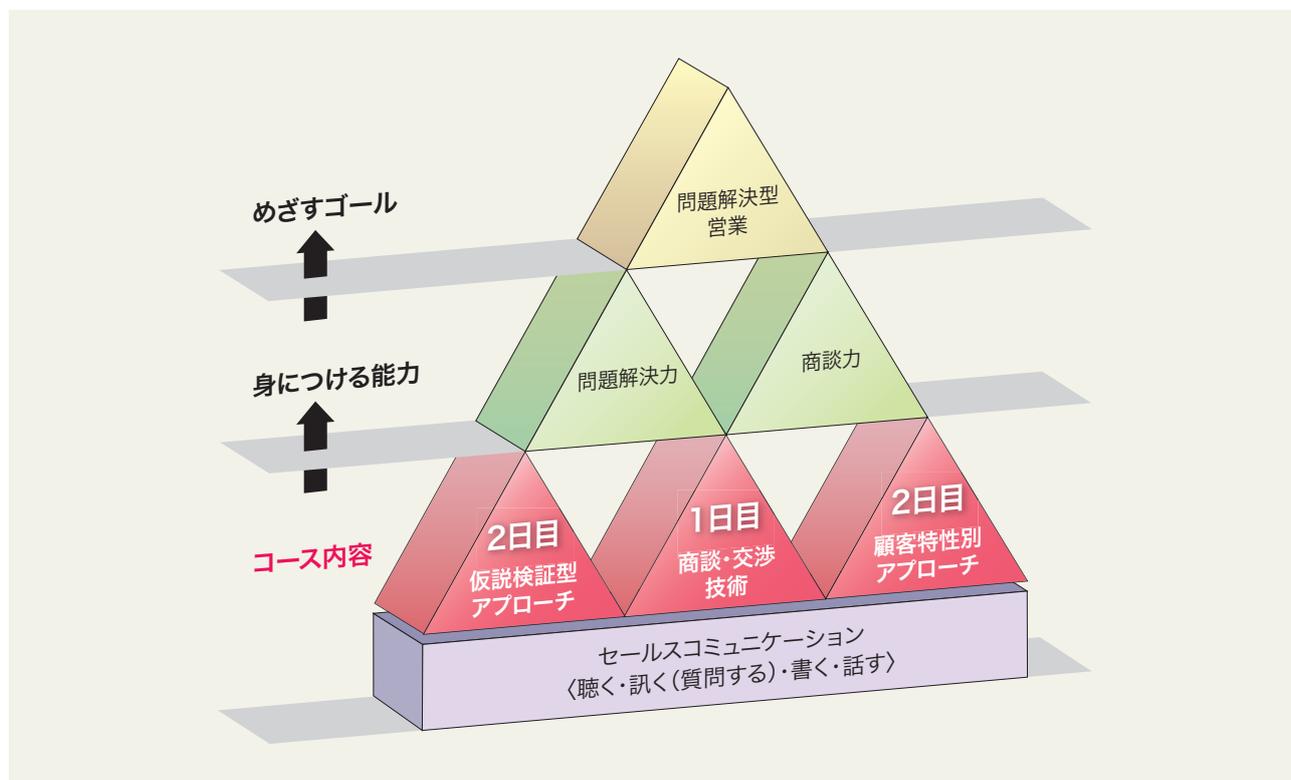
- ・[講義] - 商談・交渉における基本的な技術 - 交渉の基本的な考え方 他
- ・[演習] - 交渉戦術の基本演習 (個人研究、グループ研究、発表)

##### ■ 顧客の行動特性を考える

- ・[講義] - 行動傾向分析から考える顧客理解「DiSC®」とは
- ・[演習] - DiSC®診断 (シート記入、講師解説) - DiSC®診断で気づいたこと・発見したこと
- 顧客との新しい商談 (コミュニケーション) 方法を考える
- ・[講義] まとめ

# 営業は「商談」で差をつける

「問題解決型営業」のなかでも、特に商談活動に焦点をしぼり商談にのぞむ態度や顧客潜在ニーズの具体的な掘り下げ方法などを学びます。



## 商談の本質を学ぶ

付加価値の高い商談の実践を最優先とし、業種や業界にとられない商談活動の本質部分を深く学びます。

## 商談で即活用できる スキル、ツールを提供

営業活動における事例研究、ロールプレイング、仮説設定、商談・交渉術、商談相手の分析など、多彩な研修技法により付加価値の高い商談の進め方を理解していきます。

