営業力強化トレーニング・プログラム全体概要

週1回計12回実施(各回1日)

ステッフ ステッフ ステッフ ステップ ステッフ ステップ ステップ プロセス 信頼構築プロセス 商談プロセス フォローアッ テ 情報収集スキ ーズ把握スキ クロージングスキ 総合検証 考動計画とアプロー 提案力スキ (振り返り) マ 7回目 1回目 3回目 5回目 9回目 11回目 ・営業スキル総合診断 基本応対のスキル検 ・ニース把握スキル検証 ・提案のスキル検証 総合スキル検証 ・情報収集スキル検証 ・コール営業のマインド 目標進捗状況確認 目標進捗状況確認 目標進捗状況確認 目標進捗状況確認 ·目標進捗状況 ・顧客心理の流れ 顧客のセグメント ・提案のスキル 成約するクロージ 全体確認 ・ヒアリングマインド 商談のプロセスとの基 ・ホーム]ページ調査 ング話法の数々 ・「事実」と「考え方」 ・継続課題の整理 ・アプローチスキル 顧客情報の整理 ・クロージング話法の作成 ・新たな考動目標 ・ヒアリングのスキル ・研修終了時の目標設定 ・反論処理の話法 の作成・発表 ・ロープレ(ヒアリング) ロープレ(挨拶~用件) ・ロープレ(クロージング) ・ロープレ(ブレセン) ・ロープレ(全体プロセス) ・VTR振り返りチェック ・円陣ロープレ ·VTR振り返りチェック ・VTR振り返りチェック ·VTR振り返りチェック ·VTR振り返りチェック ・次回までのポイント整 ・都度振り返りチェック ・次回までのポイント整理 ・次回までのポイント整 ・次回までのポイント整理 ・次回までのポイント整理 ラ 2回目 4回目 6回目 8回目 10回目 12回目 厶 隣席指導 · 隣席指導 ·隣席指導 · 隣席指導 ·隣席指導 ·隣席指導 状況要望のヒアリング 商品特性話法の作成 **・買う気のテスト** ・質問事項の抽出 ・切り出しの話法 ・合意と確認のスキル ・個別アドバイス ・挨拶・用件・アプローチ ・クロージング ・コール目的を伝える 基づ〈課題指導 ・次回コール約束取り ・次回のきっかけ ・育成ポイント ・基本応対の徹底 ・都度振り返りチェック ・都度振り返りチェック ・都度振り返りチェック ・都度振り返りチェック ・都度振り返りチェック ・次回までのポイント整理 ・次回までのオイント整 ・次回までのオイント整 ・次回までのポイント整 ・次回までのオイント整