

株式会社 _____ 殿

営業部隊、営業担当者を対象とした

営業力強化のための実践研修のご提案

(3日間、一泊二日プラス一日研修)

平成 年 月 日

株式会社C B C総合経営研究所

1. 本営業研修の狙い

大きな時代の変化の中、〇〇業界においても、既存市場の縮小と新しい市場の創造という大激動が起っています。市場だけで見るなら、今後間違いなく市場は大幅に縮小していくと予測されています。

ところが、これまでは業界の安定的な秩序のもと、営業活動は・・・しているだけに、“受けた仕事をキチンとやっていく”という『**受身、待ちの営業スタイル**』が強く根付いていたように思います。

しかし今、その安定した世界が崩壊しつつあるのが現実です。
従来のままの「受身、待ちの営業」では、到底勝ち残っていけるわけがありません。

御社の場合、この市場の大変化を予測し、数年前よりいち早く「攻め」と「守り」の営業体制を敷かれて、体質変革を進められているとお聞きしております。

また、昨年は〇〇という極めて大きな決断のもと、新しい時代へ向けた事業体制づくりを進められております。

以上のことから、今回の『営業力強化研修』の意義価値を考えると、今回の研修は単に「一般的な営業ノウハウの習得」といった目的以上に、

〇〇による営業活動の停滞感を止揚し、 新しい会社のコンセプトを生み出して、新しい営業のあり方を実行していく研修
--

と位置づけたいと思います。

そのため

“ × × × ” “ × × × ” といった御社の具体的な商品サービスを想定し、研修参加者同士が一緒に実戦的な営業のやり方をグループ検討していくことを通して、同じ営業部隊としての“強い仲間意識”を醸成すると共に、共通の開拓型営業のやり方を共有化していくことをめざします。

2. 具体的な研修内容の特徴

今回の研修内容の特徴を挙げますと、次の通りです。

研修参加者全員に『新しい時代の新しい営業のあり方、“存在意義”』を自覚してもらう。

- ・時代の大変化の中で、何が変わり、どんな事業・営業が求められているか。
その具体的な姿を今優秀な営業マンの実例をもとに、研修参加者のみなさんに鮮明に理解してもらいます。
 - “自信と信念”をもった市場開拓、創造型営業スタイルの理解
 - 「サラリーマン営業撲滅！プロフェッショナル営業宣言」
- 「縮小マーケットでは、開拓が出来なければ、業績は落ちていくのみ。
それでは、営業の存在意義は無い！
すべての営業マンが何がなんでも開拓型営業スタイルを身に付けなければならない！」

- ・故に、これまでの『受身、待ちの営業スタイル』から、積極的にお客様に働きかけ提案し、市場を開拓していく開拓型営業スタイルへの転換をめざしてもらいます。

② “自信と信念”を持った、自社、自社商品サービス、自分の提案トークの作成と、 ロールプレイング訓練

- ・市場を開拓していくためには、何より“自信と信念”をもって、お客様に自らの熱き思いを語れなければなりません。言葉によって、人を説得し“人を動かす”力を身に付けることです。
- ・このため、研修参加者のみなさんには自社と自社商品サービス、自分を熱い思いで語るセールストークを作成してもらい、ロールプレイング訓練を行います。
- ・そのことで、一人ひとりに自分の商談力（の弱さ）を客観的に気づいてもらい、開拓営業への大転換と自己革新へのきっかけをつくります。
- ・同時に、御社の顧客商品サービスを想定した提案トークとして、実際の営業活動に活用していただけるようにします。

③具体的な顧客商品サービスを想定した、実戦的な開拓作戦ストーリーづくり

- ・顧客が玄人化し、競争関係もますます厳しさを増している現在、思いつきワンパターン営業では、開拓活動の成功は難しいことでしょう。
何より、対象とする顧客の状況と提案商材の特性に合わせた、戦略的な商談作戦とその展開ストーリーが必要です。
- ・そこで研修では、参加者各人が御社の実際の商談を想定した営業活動の作戦ストーリーや商談プロセスを作成し、グループ単位で検討して、全員の前で優秀者の作戦内容を発表してもらいます。
- ・特に、事前準備からはじまって、顧客情報収集、複数のキーマン対策、競合対抗、お客様を大きく巻き込む仕掛け仕組みづくり、社内外の円滑なチームプレーなど、商談を成功に導く重要ポイントをしっかり確認してもらい、展開ストーリーに組み込んでいただきます。
- ・このグループ検討を通して、営業活動の中身について、お互いに率直に話し合いコミュニケーションを深めていくことが、同じ仲間としてのより親密な交流関係を実現するために、何より大事だと思います。
(そこで出来れば、一泊する合宿形式の実施が望ましいと思っております)

④ 2日間（一泊二日）の研修の後の、フォロー研修（一日）の実施による、新たな開拓活動の実行推進

- ・一泊二日の研修の最後に、各人に今後の新たな実行計画を作成してもらいます。そしてその後、約一ヶ月期間をあけてフォロー研修を行いたいと思います。
そのことで、研修参加者一人ひとりに開拓活動の実行を促し、行動の変化を通じた意識改革と行動変革によって、より実戦的な成果に結びつけていきます。

3. 研修カリキュラム案

実践的な商談訓練を中心とした
営業力強化研修(3日間)カリキュラム
 (営業メンバーの、“自信と信念”を持った営業開拓力の強化)

研修内容	時刻
第一日目 「営業の基本と当社商品サービスの提案ストーリーづくり」	午前10:00 ~11:00
1. オリエンテーション ①営業研修の目的とは ・営業ほど素晴らしい仕事はない！	
2. 最新営業状況と営業の役割 ①今、出来る営業と出来ない営業の違いとは ②拡大市場と縮小市場では、何が根本的に違うのか ・上から下へ流す、ピラミッド構造は崩壊した ③今、営業の存在意義が問われている、危機感を持て！ ④最新営業状況、3つの視点9つのポイント ・狙いを定めて、トライアンドエラー ・お客様の事情をどれだけつかんでいるか・・・ ⑤自信と信念を持った営業で、人を動かす！ ・成果の出る方程式と新規開拓作戦の進め方	休憩 午前11:10 ~12:15 昼食休憩 午後 1:00 ~2:20 休憩
3. 営業は、“自信と信念”を持った商談を進めよ！ ①人を動かすには ②提案の三段論法、大三段論法、実例三段論法ストーリー	
演習 4. 当社商談トークの作成と商談ロールプレイング訓練演習 ①実践演習・・・自信と信念を持った提案トーク作り（個人） ②相互ロールプレイング（2人）	午後 2:30 ~3:50 休憩
グループ検討 ③グループでのロールプレイング発表 ・セールストーク検討、理想とするトーク作成 ・ロールプレイングと優秀者の選出	午後 4:00 ~5:20 休憩
④グループ毎（2名程度） 優秀営業マンのロールプレイング発表、講評	午後 5:30 ~6:50 休憩
⑤説得力をつけるセールストークのポイント	午後7:00 ~8:00

二日目（連続二日目）

「商談プロセスと顧客情報の取り方、交流のやり方」

研修内容	時刻
<p>1. 前回振り返りとロールプレイング訓練</p>	<p>午前 10 : 00</p>
<p>2. 商談場面の違いとメリハリある商談作戦展開の進め方 4つの領域・マトリックス営業で、メリハリつけた商談展開を組み立てる ②戦略作戦の展開と商談ストーリーづくり ③メリハリつけたチームプレーと組織体制</p>	<p>～ 11 : 00</p>
<p>3. 売り込むな、まずは、お客様との交流を！ （質問で、お客様の事情を聞きこみ、巻き込む！）</p>	<p>休憩</p>
<p>①顧客情報収集と問題解決ストーリー ・呼び水質問、投げかけ質問、突っ込み質問 懂れ・気づかせ質問、商品質問</p>	<p>午前 11 : 10 ～ 12 : 15 昼食休憩</p>
<p>演習</p>	
<p>②当社で収集すべき顧客情報収集項目の洗い出し ③情報収集のための質問の仕方、ストーリーづくり</p>	<p>午後 1 : 00</p>
<p>相互ロールプレイング (2人) 発表、講評</p>	<p>～ 2 : 20</p>
<p>⑤宿題の確認→次回まで（一ヶ月内）の新規開拓活動目標の設定と自己開拓力向上目標の設定</p>	<p>休憩 午後 2 : 30 ～ 3 : 30</p>

三日目（フォロー研修）

◎営業活動の実践フォローとレベルアップ研修

「応酬対応と競合対抗、価格交渉の考え方、具体的なやり方」

研修内容	時刻
<u>1. 前回振り返りとロールプレイング訓練</u>	午前 10:00 ～ 11:00
<u>2. 競合対抗商談、価格交渉の具体的なやり方、考え方</u> 競合対抗 12 か条・・・先手必勝、逃げたら負け ②価格交渉の 10 か条・・・自ら墓穴を掘っていないか!?	休憩
<u>3. これまでの自分の開拓活動の振り返り</u> <u>グループ検討</u>	午前 11:10 ～ 12:15 昼食休憩
<u>4. 実際の顧客、競合における障害要因と対策検討</u>	午後 1:00 ～ 2:20
<u>5. 各グループ発表・・・ロールプレイングを含めた発表と 質疑応答</u>	休憩 午後 2:30 ～ 3:50 休憩
<u>6. 営業の自己向上計画書の作成と発表(宿題も)</u> ①各人の営業の目指す理想像の作成 ②自己向上宣言書の作成 ③各人の発表	午後 4:00 ～ 5:00